CLAUS SCHOPP

Warenrückvergütung bei Genossenschaften und vertikale Preisbindung

1963

DISSERTATION

7919

CLAUS SCHOPP

Warenrückvergütung bei Genossenschaften und vertikale Preisbindung

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41547602_0010

Warenrückvergütung bei Genossenschaften und vertikale Preisbindung

Inaugural-Dissertation

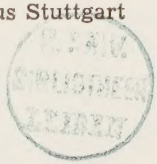
zur

Erlangung der Doktorwürde

einer

Hohen Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
(Rechtswissenschaftliche Abteilung)
der
Eberhard-Karls-Universität zu Tübingen

vorgelegt von
CLAUS SCHOPP
aus Stuttgart



1964

Dekan: Prof. Dr. jur. Horst Schröder
Erstberichterstatter: Prof. Dr. jur. Ernst Steindorff
Zweitberichterstatter: Prof. Dr. jur. Ludwig Raiser

Tag der mündlichen Prüfung: 9. Dezember 1963

Druck: Karl Scharr, Stuttgart-Vaihingen

Inhaltsübersicht

Seite

Gliederung 7
Abkürzungsverzeichnis 155
Literaturverzeichnis 158
Lebenslauf 176

GLIEDERUNG

Einleitung

I. Problem 17

II. Das Prinzip der Warenrückvergütung 17
1. Grundtatbestand 17
2. Außer Betracht bleibende Modifikationen 18
3. Auftreten der Warenrückvergütung 18
4. Terminologische Fragen 19

III. Die mit der Warenrückvergütung vergleichbaren Institute 19

IV. Die der Untersuchung zugrundeliegenden Genossenschaften 20
1. Die Warengenossenschaften 20
2. Die eingetragene Genossenschaft 21
3. Das Verhältnis von Recht und Wirtschaft in der vorliegenden Untersuchung 21

V. Die Warenrückvergütung im Streit der Meinungen 22
1. Das Problem der Warenrückvergütung zur Gründerzeit der Genossenschaften 22
2. Die Ansichten über die Rechtsnatur der Warenrückvergütung 23
a) Preisnachlaß 23
b) Gewinnverteilung 23
c) Genossenschaftsrechtliche Überschußverteilung 24
d) Gewinnverteilung und Preisnachlaß 24
3. Gründe der unterschiedlichen Ansichten 25

VI. Lösungsmöglichkeiten und Aufbau der Untersuchung 26
1. Lösungsmöglichkeiten 26
2. Aufbau der Untersuchung 26

1. Hauptteil

Darstellung der Warenrückvergütung 27

1. Abschnitt
Geschichte der Warenrückvergütung 27

1. Kapitel: Die geschichtlichen Anfänge der Warenrückvergütung zu Beginn des 19. Jahrhunderts 27

2. Kapitel: Die Warenrückvergütung bei den modernen Genossenschaften 28

I. Die Warenrückvergütung bei den Rochdaler Pionieren 28

II. Die Warenrückvergütung bei der Schuhmacher-Association zu Delitzsch 29

2. Abschnitt
Die Warenrückvergütung als Teil des genossenschaftlichen Überschusses 33

1. Kapitel: Das Entstehen des genossenschaftlichen Überschusses im Mitgliedergeschäft 34

I. Die unbeabsichtigte Überschußentstehung 34
1. Festpreise 34
2. Unterschied zwischen Vorkalkulation und Endabrechnung .. 34

II. Die beabsichtigte Überschußentstehung 34
1. Die Erzielung eines Überschusses zur Vermeidung eines Defizits 34
2. Überschußerzielung aus Finanzierungsgründen 35
a) Kapitalbildung zur Auffüllung der Geschäftsguthaben .. 35
b) Eigenfinanzierung durch Reservenbildung 36
3. Überschußerzielung zwecks Ausschüttung einer Warenrückvergütung 37
4. Überschußerzielung zum Zwecke der Gewinnverteilung 37
5. Das Tagespreisprinzip und die aktive Preispolitik der Genossenschaften als Grundlage einer beabsichtigten Überschußentstehung 38
a) Das Tagespreisprinzip 38
b) Die aktive Preispolitik 38

2. Kapitel: Das Entstehen eines Überschusses im Nichtmitgliedergeschäft ... 39

I. Gegenstand und Zulässigkeit des Nichtmitgliedergeschäfts ... 39

1. Das Nichtmitgliedergeschäft im System der genossenschaftlichen Geschäftsarten ... 39

a) Zweckgeschäfte ... 39

aa) Mitgliedergeschäfte ... 39

bb) Nichtmitgliedergeschäfte ... 39

b) Gegengeschäfte ... 39

c) Hilfsgeschäfte ... 39

d) Nebengeschäfte ... 39

2. Die Zulässigkeit des Nichtmitgliedergeschäfts ... 40

II. Der Überschuß im Nichtmitgliedergeschäft ... 40

1. Gründe der Überschußentstehung im Nichtmitgliedergeschäft 40

2. Verhältnis des Überschusses des Nichtmitgliedergeschäfts zum Überschuß im Mitgliedergeschäft ... 40

3. Kapitel: Die Verteilung des genossenschaftlichen Überschusses 41

I. Zuweisung an die Reserven ... 41

II. Verteilung als Warenrückvergütung ... 41

III. Verteilung als Gewinn ... 41

3. Abschnitt

Die betriebswirtschaftlichen Grundlagen der Warenrückvergütung ... 42

1. Kapitel: Das Aufwandsdeckungsprinzip und die Warenrückvergütung ... 42

I. Inhalt des Aufwandsdeckungsprinzips ... 42

II. Das Aufwandsdeckungsprinzip bei den ersten modernen Genossenschaften ... 43

1. Das Aufwandsdeckungsprinzip bei den Rochdaler Pionieren 43

2. Das Aufwandsdeckungsprinzip bei der Schuhmachergenossenschaft zu Delitzsch ... 43

III. Das Aufwandsdeckungsprinzip bei den Genossenschaften des Genossenschaftsgesetzes 44

IV. Das Verhältnis der Warenrückvergütung zum Aufwandsdeckungsprinzip 44

2. Kapitel: Das Selbstkostendeckungsprinzip und die Warenrückvergütung 45

I. Inhalt des Selbstkostendeckungsprinzips 45

II. Die Bedeutung des Selbstkostendeckungsprinzips für die Warenrückvergütung 45

2. Hauptteil

Die Warenrückvergütung nach Genossenschaftsrecht 47

1. Abschnitt
Inhalt des Genossenschaftsgesetzes und Grundzüge der Genossenschaft 47

1. Kapitel: Das Genossenschaftsgesetz als Organisationsgesetz .. 47

2. Kapitel: Grundzüge der Genossenschaft 49

I. § 1 GenG, sein Inhalt und seine Bedeutung für die Genossenschaft 49

II. Die einzelnen gesetzlich normierten Merkmale der Genossenschaft 49

1. Das Förderungsprinzip 49
a) Inhalt des Förderungsprinzips 49
b) Der ökonomisch-rationale Grundauftrag der Genossenschaft 50

2. Nicht geschlossene Mitgliederzahl 50
a) Personalcharakter der Genossenschaft 50
b) Funktion des genossenschaftlichen Kapitals 51
c) Die Organe der Genossenschaft und ihr Verhältnis zueinander 51

3. Gemeinschaftlicher Geschäftsbetrieb 53
a) Begriff und Aufgabe des gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes 53

b) Der gemeinschaftliche Geschäftsbetrieb als Kostendeckungsbetrieb 54
c) Die betriebswirtschaftliche Stellung des gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes zu den Mitgliederbetrieben 54
aa) Das Problem der Funktionsübertragung 54
bb) Das Problem der Genossenschaftsunternehmung 56

III. Die nicht gesetzlich normierten rechtlichen Merkmale der Genossenschaft 58

1. Die gemeinschaftliche Selbsthilfe 58
2. Identität von Mitglied und Kunde 58
3. Treupflicht des Genossen und Freiheit der Inanspruchnahme des gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes 59

IV. Weitere Wesenszüge des Genossenschaftsgesetzes 60

1. Genossenschaftsideologie und Genossenschaftsgesetz 60
a) Die ideologischen Vorläufer der modernen Genossenschaft 60
b) Die ideologischen Grundlagen und Ziele der Gründer der modernen Genossenschaften 62
2. Wirtschaftsordnung und Genossenschaftsgesetz 64
3. Wettbewerb und Genossenschaftsgesetz 65

3. Kapitel: Die rechtlichen Beziehungen zwischen Genossenschaft und Genosse 66

I. Mitgliedschaftsrecht 66

1. Die persönlichen Rechte 67
a) Organschaftsrecht 67
b) Das Recht auf Teilnahme am gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb 67
2. Vermögensrechte 67

II. Kundenbeziehungen 68

III. Das Verhältnis von Mitgliedschaft und Kundenbeziehung bei der Inanspruchnahme der Genossenschaft durch den Genossen 68

2. Abschnitt
Warenrückvergütung bei den Genossenschaften im allgemeinen 69

1. Kapitel: Rechtliche Grundlagen der Warenrückvergütung 69

I. Die Förderung als wesenbestimmendes Merkmal 69

1. Die Warenrückvergütung als unmittelbare und wirtschaftliche Förderung 69
2. Die Stellung der Warenrückvergütung im Rahmen der Förderungsmittel 69
a) Warenrückvergütung und Förderungsarten 69
aa) Leistungen immaterieller Natur 70
bb) Leistungen ökonomisch-betreuerischer Natur 70
cc) Leistungen ökonomisch-rechnerischer Natur 70
b) Warenrückvergütung und finanzielle Förderungsmittel .. 70
aa) Die sofortige Förderung 70
bb) Die nachträgliche Förderung 70
cc) Die kombinierte sofortige und nachträgliche Förderung 71
II. Die den Verteilungsmaßstab bestimmenden Prinzipien 71
1. Das Personalprinzip 71
2. Das Prinzip der gemeinschaftlichen Selbsthilfe 71
III. Differenzierungen der Warenrückvergütung 72

2. Kapitel: Stellung der Warenrückvergütung im System der handelsrechtlichen Gewinnvorschriften 73
I. Der genossenschaftliche Gewinnbegriff 73
II. Gewinn und Warenrückvergütung 74
1. Das Förderungsprinzip als Unterscheidungsmerkmal zwischen Warenrückvergütung und Gewinn 74
2. Die Gewinnvorschriften des Genossenschaftsgesetzes und die Warenrückvergütung 77
a) § 19 GenG und die Warenrückvergütung 77
b) Die Bedeutung des § 20 GenG 78
3. Die Bestimmung der Rechtsnatur der zu verteilenden Summen bei ihrer Ausschüttung 79

3. Kapitel: Die Warenrückvergütung als genossenschaftsrechtliches Institut 80

3. Abschnitt
Die Großgenossenschaften und die Warenrückvergütung 80
Einleitung 80
I. Problemstellung 80
II. Abgrenzung des Problems und Maßstab der Beurteilung 82

1. Kapitel: Schwierigkeiten der Begriffsbildung 84

2. Kapitel: Entstehungsursachen und Entwicklung der modernen Genossenschaften 86

I. Umweltsbedingungen als Entstehungsursachen der modernen Genossenschaften 86

II. Entwicklung der Großgenossenschaften 88

1. Bildung der Großformen 88

2. Entwicklungsgründe 89

a) Umweltsbedingungen 89

b) Förderungsprinzip 92

3. Kapitel: Darstellung der einzelnen Größenprobleme und ihre genossenschaftsrechtliche Beurteilung 93

I. Die ökonomischen Größenprobleme 94

1. Die Steigerung des Umsatzes 94

a) Die Steigerung des Umsatzes im Mitgliedergeschäft 94

b) Die Steigerung des Umsatzes im Nichtmitgliedergeschäft 94

2. Die Vergrößerung der Kapitalgrundlage 96

a) Verstärkung des Anteilskapitals 96

b) Verstärkte Reservenbildung 96

c) Mitgliederdarlehen 97

3. Die Vergrößerung des Anlage- bzw. Betriebsvermögens 98

4. Autonomisierung der Geschäftsführung 99

II. Soziologische Größenprobleme 101

1. Ansteigen der Mitgliederzahl 101

2. Entdemokratisierung 102

a) Entdemokratisierung im allgemeinen 102

b) Vertreterversammlung 105

3. Schwinden der Mitgliederbeziehungen 106

4. Kapitel: Die Beurteilung der Großgenossenschaften i. gesamten 109

I. Stellung des Gesetzgebers zur Größenentwicklung 109

II. Großgenossenschaften als Genossenschaften im Sinne des Genossenschaftsgesetzes 111

III. Warenrückvergütung bei Großgenossenschaften 114

3. Hauptteil

Die Warenrückvergütung im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) 117

1. Abschnitt
Warenrückvergütung und vertikale Preisbindung gemäß § 16 GWB 117

1. Kapitel: Vertikale Preisbindung gemäß § 16 GWB 117

I. Gesetzliche Grundlage 117

II. Begriff und Voraussetzung der vertikalen Preisbindung 118

1. Begriff der vertikalen Preisbindung 118

2. Voraussetzungen der vertikalen Preisbindung 118

III. Der Begriff des „bestimmten Preises" 118

2. Kapitel: Nichtbindbarkeit der Warenrückvergütung gemäß § 16 GWB 120

I. Barzahlungsrabatt und Warenrückvergütung 121

1. Die Bedeutung des § 5 RabG 121

2. Arten und Rechtsnatur des Barzahlungsrabattes 122

3. Der rechtliche Unterschied zwischen Barzahlungsrabatt und Warenrückvergütung 123

II. Rabatt und Warenrückvergütung 125

1. Arten, Rechtsnatur und Bindungsfähigkeit der Rabatte gemäß § 16 GWB 125

2. Vergleich zwischen Rabatt und Warenrückvergütung 126

a) Rabatt und Warenrückvergütung als Wettbewerbsmittel 126

b) Wirtschaftliche Funktion von Rabatt und Warenrückvergütung 127

c) Warenbezogenheit und Umsatzbezogenheit von Rabatt und Warenrückvergütung 128

d) Überschußabhängigkeit von Rabatt und Warenrückvergütung 130

e) Artikelspanne und Betriebsspanne bei der Warenrückvergütung 130

f) Das Leistungsentgelt 131

g) Höhe und Zeitpunkt der Gewährung von Rabatt und Warenrückvergütung 132
h) Nichtmitgliedergeschäft und Warenrückvergütung 132
aa) Vergleich der Kundenstellung von Mitglied und Nichtmitglied 132
bb) Das Geschäftsergebnis im Nichtmitgliedergeschäft .. 133
i) Der Verlust im Mitgliedergeschäft 133
k) Das Gesetz und der Wille des Gewährenden bei Rabatt und Warenrückvergütung 134
3. Die Warenrückvergütung als Mitgliedschaftsrecht und ihr Verhältnis zu den Individualrechten 135
4. Das für die Ausschüttung der Warenrückvergütung zuständige Organ 140
III. Jahresumsatzbonifikation und Warenrückvergütung 141
IV. Treueprämie und Warenrückvergütung 142

2. Abschnitt
Genossenschaft und Warenrückvergütung im Wettbewerb, in der Wirtschaftsverfassung und im Verhältnis zu den durch das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) geschützten Interessen 143

1. Kapitel: Wettbewerbliche Position der Genossenschaft 143

2. Kapitel: Genossenschaft und Wirtschaftsverfassung 147
I. Wirtschaftsordnung und Grundgesetz 147
II. Wirtschaftsordnung und Genossenschaft 149

3. Kapitel: Die vom GWB geschützten Interessen und die Warenrückvergütung 150
I. Die Interessenkollision zwischen dem Interesse der Hersteller preisgebundener Markenwaren an der Einhaltung der Festpreise und dem Interesse der Abnehmer dieser Markenwaren an der Ausschüttung einer Warenrückvergütung 151
II. Die Warenrückvergütung und die Lückenlosigkeit der Preisbindung 152
III. Barzahlungsrabatt und Jahresumsatzbonifikation als nicht bindungsfähige Wettbewerbsmittel und die Warenrückvergütung 153

Einleitung

I. Problem

Im Zusammenhang zwischen Warenrückvergütung und vertikaler Preisbindung werden im wesentlichen zwei Fragen diskutiert:

1. Es liegt im Interesse der Hersteller von Markenwaren, daß eine eingeführte Preisbindung nicht dadurch beeinträchtigt wird, daß Preisnachlässe in Form einer Warenrückvergütung gewährt werden. Es stellt sich daher die Frage, ob § 16 GWB die Möglichkeit gibt, eine Warenrückvergütung auszuschließen. Das wäre nur dann zu bejahen, wenn es sich bei der Warenrückvergütung um einen Preisnachlaß handelt. Daraus ergibt sich die Frage, ob die Warenrückvergütung ein Preisnachlaß ist.
2. Wenn eine Bindung nach § 16 GWB nicht erlaubt ist, so taucht das Problem auf, ob die Gewährung einer Warenrückvergütung die Lükkenlosigkeit einer Preisbindung in Frage stellt. Auch dieses Problem löst sich vor allem danach, ob die Warenrückvergütung ein Preisnachlaß ist.

Der Beantwortung beider Fragen dient diese Arbeit. Im Hinblick auf die aufgeworfenen wettbewerbsrechtlichen Probleme soll deshalb grundsätzlich das Wesen der Warenrückvergütung untersucht werden.

II. Das Prinzip der Warenrückvergütung

1. Grundtatbestand

Das Prinzip der Warenrückvergütung ist dadurch gekennzeichnet, daß die Genossen nach Maßgabe ihres Umsatzes mit der Genossenschaft an dem zur Verteilung gelangenden Überschuß der Genossenschaft beteiligt werden. Die Warenrückvergütung wird nur den Genossen gewährt und regelmäßig am Ende eines jeden Geschäftsjahres ausgeschüttet[1]). Ein Beispiel soll dies verdeutlichen. Nehmen wir an, der Überschuß der Genossenschaft betrage am Ende eines Geschäftsjahres 10.000 DM bei einem Umsatz von 500.000 DM. Hieraus ergibt sich ein Rückvergütungssatz von 2%. Betrug nun der Umsatz eines Mitgliederbetriebes 20.000 DM, so beläuft sich die ihm zustehende Warenrückvergütung auf 400 DM. Die dem einzelnen Mitglied zustehende Warenrückvergütung errechnet sich demnach nach folgender Formel[2])[3]):

$$R = \frac{r \times U}{100}$$

---

1) Bei den Rochdaler Pionieren und der Schuhmachergenossenschaft zu Delitzsch wurde sie vierteljährlich ausgeschüttet.

2) Henzler, Betriebswirtschaftliche Hauptfragen des Genossenschaftswesens, S. 53; Nook, Das Selbstkostendeckungsprinzip und die Rückvergütung bei den Warengenossenschaften, S. 109.

3) R = Warenrückvergütung, r = Rückvergütungssatz, U = Umsatz des Mitgliedes bei der Genossenschaft.

2. Außer Betracht bleibende Modifikationen

Neben diesem Prinzip treten besondere Ausgestaltungen des Einzelfalles auf. Eine solche Ausgestaltung des Einzelfalles liegt zunächst dann vor, wenn die Genossenschaft mit ihren Mitgliedern als Kunden Verrechnungspreise vereinbart, wobei von den Mitgliedern Vorschüsse bezahlt werden. Die Endabrechnungen folgen nach[4]). Hierbei wird der wirkliche und endgültige Preis erst bei der Endabrechnung bestimmt. Ein solches Verfahren wenden z. B. die Molkereigenossenschaften an[5]). Eine weitere Einzelfallregelung ist darin zu sehen, daß eine Genossenchsaft ihren Kunden ohne Rücksicht auf die Mitgliedseigenschaft am Ende des Jahres einen Preisnachlaß gewährt, der zumindest dem Grunde nach beim Kaufabschluß rechtsverbindlich zugesagt wurde. In beiden Fällen handelt es sich um individualrechtliche Ausgestaltungen des Kaufvertrages zwischen der Genossenschaft und ihren Kunden[6]). Solche Vereinbarungen haben jedoch mit der Warenrückvergütung nur den Namen gemein. Äußere Ähnlichkeit mit der Warenvergütung weist auch die „Warendividende" auf. Die Warendividende stellt jedoch eine Gewinnverteilung der Genossenschaft dar. Sie beruht auf einem „anderen Verteilungsmaßstab" gemäß § 19 Abs. 2 GenG und wird der in § 19 Abs. 1 GenG geregelten „Kapitaldividende" gegenübergestellt. Die Warendividende gemäß § 19 Abs. 2 GenG ist die Ausnahme zur Grundregel der in § 19 Abs. 1 GenG festgesetzten Kapitaldividende[7]). Alle Ausgestaltungen ergeben sich aus dem Umständen des Einzelfalles. Sie bedürfen einer besonderen Erörterung, die jedoch hier unterbleiben muß, da nur die grundsätzliche Rechtsnatur der Warenrückvergütung zu untersuchen ist.

3. Auftreten der Warenrückvergütung

Die Warenrückvergütung ist grundsätzlich bei allen Genossenschaften möglich, bei denen ein Leistungsaustausch stattfindet[8]). Ihre größte Bedeutung hat sie bei den Einkaufsgenossenschaften des Handels und Gewerbes, den Konsumgenossenschaften und den ländlichen Bezugs- und Absatzgenossenschaften erlangt. Bei den Wohnungsgenossenschaften besteht kein Bedürfnis, da die Förderung auf Grund der Übersichtlichkeit und Vorhersehbarkeit der Einnahmen und Ausgaben der Genossenschaft durch entsprechende Gestaltung der Mietpreise verwirklicht werden kann. Bei den Kreditgenossenschaften ist sie wesensmäßig nicht möglich, da ein gegenseitiger Leistungsaustausch nicht stattfindet.

---

4) Westermann, Die Rechtsnatur der Warenrückvergütung, S. 5.

5) Zülow-Henze-Schubert, Die Besteuerung der Genossenschaften, 3. und 4. Aufl., Ergänzungsband, S. 84. Schubert, Die Warenrückvergütung im Steuerrecht, BB 1959, 228.

6) Frankfurter Kommentar, § 16 GWB, Tz. 79 und 82; Westermann, Die Rechtsnatur der Warenrückvergütung, S. 5.

7) Krakenberger, Komm. zum GenG, § 19 Anm. 4; Westermann, a.a.O., S. 5.

8) Schubert, Die Warenrückvergütung im Steuerrecht, BB 1959, 225; a. A. Westermann, a.a.O., S. 3, der die Warenrückvergütung generell bei allen Genossenschaften für möglich hält.

4. Terminologische Fragen

Die Bezeichnung „Warenrückvergütung" ist ungenau und gibt Anlaß, die damit zusammenhängenden terminologischen Fragen zu durchleuchten. Der Bestandteil „Waren" darf nicht dazu verleiten, anzunehmen, es würden Waren zurückgewährt. Gemeint ist vielmehr die Gewährung einer Geldleistung der Genossenschaft entsprechend der Umsatzleistung des Genossen. Die Bezeichnung „Warenumsatz" ist in diesem Zusammenhang zu eng, da nicht nur Warengenossenschaften, sondern auch andere Genossenschaften eine Warenrückvergütung ausschütten können. Auch der Bestandteil „rück" ist terminologisch insofern nicht ganz unbedenklich, als er möglicherweise die Vorstellung erweckt, es werde etwas „zurückgewährt", was der Genosse an sich nicht hätte zu zahlen brauchen. Die Terminologie darf daher nicht so verstanden werden, als liege in ihr die Anerkennung, der vom Genossen bezahlte Preis enthalte ein „Zuviel", das später zurückgewährt werde[9]).

Man würde besser den Ausdruck „Genossenschaftsvergütung" verwenden, womit die Warenrückvergütung als Gegenstück zur Ausschüttung einer Kapitaldividende auf die Geschäftsguthaben gekennzeichnet wäre[10]). Auch die Bezeichnung „Leistungsvergütung" oder „Leistungsrückvergütung" wäre tragbar. Es würde dadurch nämlich auch zum Ausdruck gebracht werden, daß der Genosse für eine Leistung, nämlich die Inanspruchnahme des genossenschaftlichen Geschäftsbetriebes, eine Vergütung erhält[11]). Da jedoch die herkömmliche Ausdrucksweise „Warenrückvergütung" allgemein üblich ist, soll an ihr festgehalten werden.

III. Die mit der Warenrückvergütung vergleichbaren Institute

Eng mit der Darstellung des Prinzips der Warenrückvergütung verbunden ist die Skizzierung der mit der Warenrückvergütung vergleichbaren Institute, da hierdurch die wettbewerbsrechtliche Problematik der Warenrückvergütung angedeutet wird. Mit der Warenrückvergütung vergleichbar sind die Waren- bzw. Leistungsrabatte, die Barzahlungsrabatte, die Jahresumsatzbonifikation und die Treueprämie.

Die zwei Grundformen der Waren- bzw. Leistungsrabatte sind der Mengen- und Umsatzrabatt[12]). Die Waren- bzw. Leistungsrabatte belohnen eine bestimmte Leistung des Abnehmers bei der Abnahme von Waren. Beim Mengenrabatt besteht diese besondere Leistung in der Abnahme einer größeren Menge Ware innerhalb eines bestimmten Zeitraumes. Die Belohnung wird durch einen prozentualen Abschlag vom Grundpreis (Rabatt) verwirklicht[13]).

---

9) Westermann, a.a.O., S. 2, 3.

10) Westermann, a.a.O., S. 2.

11) Schubert, Die Warenrückvergütung im Steuerrecht, BB 1959, 225. Der BJM-Entwurf z. GenG 1962, Erläuterungen zu § 9, S. 42, spricht nur noch von „Rückvergütung".

12) Die Mischformen, z. B. Funktionsrabatt und Gesamtumsatzrabatt müssen außer Betracht bleiben, da sie nur Unterformen dieser beiden Grundformen darstellen.

13) Neben dem Rabatt gibt es die Preisherabsetzung durch Herabsetzung des Grundpreises.

Bei den Barzahlungsrabatten sind die Barzahlungsnachlässe nach § 2 RabG und die Skonti zu unterscheiden. Das Rabattgesetz bezieht sich nur auf den Verkehr mit dem Letztverbraucher[14]). Dies bedeutet, daß an den Letztverbraucher nur Barzahlungsnachlässe bis zu höchstens 3% gewährt werden dürfen. Soweit auf anderen Handelsstufen Barzahlungsrabatte gewährt werden, spricht man von Skonti. Durch Barzahlungsrabatte wird dem Käufer vom Verkäufer eine Vergütung für ein besonderes Verhalten auf Zahlungsebene gewährt.

Von einer Jahresumsatzbonifikation spricht man dann, wenn ein Händler am Ende des Geschäftsjahres jedem seiner Kunden ohne Rücksicht auf die Art und die Höhe der bezogenen Waren eine Vergütung gewährt, die in einem prozentualen Verhältnis zum Umsatz beim Händler steht.

Eine Treueprämie wird für den ausschließlichen und regelmäßigen Bezug von Waren gewährt. Bezieht sie sich auf einzelne Artikel, so spricht man von „Treuerabatt", handelt es sich um den Bezug schlechthin, so spricht man von „Treueprämie". Beiden Formen gemeinsam ist, daß sie sich aus einem prozentualen Abschlag vom Umsatz errechnen.

Der Warenrückvergütung und den hier aufgezählten Instituten gemeinsam ist, daß sie auf einem prozentualen Abschlag vom Umsatz im Einzelfall oder im gesamten beruhen. Ohne Rücksicht auf ihre rechtliche Qualifikation im einzelnen besteht ihre Gemeinsamkeit darin, daß sie alle Wettbewerbsmittel darstellen. Durch die Gewährung dieser Vergünstigung soll der Abnehmer angeregt werden, sofort oder später beim gewährenden Lieferanten zu kaufen.

IV. Die der Untersuchung zugrundeliegenden Genossenschaften

Nachdem die Warenrückvergütung skizziert wurde, sollen die Genossenschaften, die den Gegenstand dieser Untersuchung bilden, und der in Frage kommende Genossenschaftsbegriff umrissen werden.

1. Die Warengenossenschaften

Als Gegenstand für die vorliegende Untersuchung kommen naturgemäß die Genossenschaften in Frage, die eine Warenrückvergütung gewähren. Die Warenrückvergütung kommt vorzugsweise bei den Bezugs- und Absatzgenossenschaften vor. Man kann diese Genossenschaften auch als Warengenossenschaften bezeichnen[15]). Zu ihnen gehören die Einkaufsgenos-

14) Michel-Weber-Gries, Komm. z. RabG, Einleitung III, Anm. 8.

15) Der Begriff der Warengenossenschaft ist dem GenG unbekannt. In Anlehnung an die einschlägigen steuerrechtlichen Vorschriften, insbesondere des § 52 a Ziff. 3 BewDV, sollen unter Warengenossenschaften Genossenschaften im Sinne des § 1 GenG verstanden werden, „die das Warengeschäft betreiben, z. B. alle Genossenschaften, die sich mit dem Einkauf und Verkauf von Waren und Rohstoffen befassen", wobei nach einhelliger und unbestrittener Auffassung der Begriff „Ware" weit auszulegen ist; vgl. BFH. U. v. 27. 2. 1959, BStBl. III S. 169; Paulick, Der Begriff der Warengenossenschaft im Sinne des § 52 a Ziff. 3 BewDV, BlfGW 1965, 382 ff., Zülow-Henze-Schubert, Die Besteuerung der Genossenschaften, 4. Aufl., S. 152.

senschaften des Handels und Gewerbes, die Konsumgenossenschaften und die landwirtschaftlichen Bezugs- und Absatzgenossenschaften. Da sich aus der Verschiedenartigkeit der Aufgaben der Bezugs- und Absatzgenossenschaften naturgemäß in Einzelfragen die Untersuchung störende Unterschiede ergeben können, sollen aus Gründen der Klarheit und der Übersichtlichkeit Gegenstand dieser Untersuchung nur die Bezugs- bzw. Einkaufsgenossenschaften sein. Eine solche Trennung läßt sich um so mehr vertreten, als die Warenrückvergütung bei Bezugs- und Absatzgenossenschaften grundsätzlich gleich zu behandeln ist. Wenn demnach im folgenden von Warengenossenschaften die Rede ist, so sind damit die Bezugs- bzw. Einkaufsgenossenschaften gemeint.

2. Die eingetragene Genossenschaft

Da der Begriff der Genossenschaft verschieden bestimmt werden kann, muß gesagt werden, welcher Genossenschaftsbegriff in dieser Untersuchung gebraucht werden soll. Man kann einen positiven und einen überpositiven Genossenschaftsbegriff unterscheiden[16]). Dieses Nebeneinander zweier Genossenschaftsbegriffe erklärt sich daraus, daß die Genossenschaft nicht nur eine vom Gesetzgeber zur Verfügung gestellte Rechtsform für Personalvereinigungen darstellt und daß sich ihr Wesen nicht in den in § 1 Abs. 1 GenG festgelegten Merkmalen erschöpft. Die Genossenschaft im überpositiven Sinn ist ein ökonomisches, soziologisches und sozialethisches Gebilde, das sich in seinen wesentlichen Grundzügen zu einer Lebens- und Wirtschaftsform entwickelt hatte, ehe es der Gesetzgeber unternahm, für sie ein bestimmtes Rechtskleid zu schaffen, ihre Verhältnisse rechtlich zu ordnen, und sie mit der Erfüllung einer Aufgabe versah. Der gesetzliche Genossenschaftsbegriff hat zwar mit dem überpositiven Genossenschaftsbegriff gewisse charakteristische Merkmale gemeinsam, er ist jedoch nicht schlechthin Ausdruck des ökonomischen und soziologischen Wesens der Genossenschaft. Die Genossenschaft des Genossenschaftsgesetzes ist nur eine der möglichen Formen des genossenschaftlichen Zusammenschlusses[17]). Ausgangspunkt für die vorliegende rechtsdogmatische Untersuchung ist der aus dem Genossenschaftsgesetz abgeleitete positive, nicht der überpositive Genossenschaftsbegriff. Das hindert jedoch nicht die Berücksichtigung von wirtschaftlichen Merkmalen, soweit sie den materiellen Inhalt der Rechtsform bestimmen.

3. Das Verhältnis von Recht und Wirtschaft in der vorliegenden Untersuchung

Da die Genossenschaft ein Wirtschaftsgebilde in der von dem Gesetzgeber durch das Genossenschaftsgesetz zur Verfügung gestellten Rechtsform ist und der gesetzliche Genossenschaftsbegriff selbst wirtschaftliche Merkmale enthält, läßt sich eine Berührung wirtschaftlicher Probleme nicht vermeiden. Grundsätzlich hat der Jurist auf wirtschaftswissenschaft-

16) Einzelheiten bei Paulick, Lehrbuch S. 5.

17) Paulick, Die eingetragene Genossenschaft als Beispiel gesetzlicher Typenbeschränkung, S. 154 ff.

lichem Gebiet von den Ergebnissen auszugehen, welche die Wirtschaftswissenschaft mit ihren Mitteln und Methoden erarbeitet hat. Besteht in der wirtschaftswissenschaftlichen Lehre jedoch Uneinigkeit über die Behandlung eines Problems, so muß der Jurist, soweit es für ihn von Bedeutung ist, versuchen, eine eigene Meinung zu bilden. Dies wird vor allem bei der Frage nach dem wirtschaftlichen Wesen der Warenrückvergütung, nach dem Verhältnis des genossenschaftlichen Betriebes zum Mitgliederbetrieb und nach dem Unternehmungscharakter der Genossenschaft der Fall sein.

V. Die Warenrückvergütung im Streit der Meinungen

Da die Auffassungen über die Rechtsnatur der Warenrückvergütung weit auseinandergehen, sollen die einzelnen Ansichten und die Gründe der unterschiedlichen Meinungen dargestellt werden.

1. Das Problem der Warenrückvergütung zur Gründerzeit der Genossenschaften

Der Streit um die Rechtsnatur der Warenrückvergütung als Verteilungsinstrument des genossenschaftlichen Überschusses ist fast so alt wie die Genossenschaften selbst. Im Jahre 1868 sollte der Consum- und Sparverein Stettin, der statutenmäßig nur an Mitglieder verkaufte, mit 2 Thalern pro Monat vom Magistrat der Stadt Stettin zur Gewerbesteuer herangezogen werden[18]). Dagegen erhob er zunächst beim Magistrat und dann bei der Königlichen Regierung Einspruch und begründete ihn damit, daß der Consumverein nicht als Gewerbetreibender angesehen werden könne und seine Überschüsse den Charakter einer Ersparnis, nicht eines Erwerbs[19]) hätten. Die Königliche Regierung schloß sich dieser Ansicht an und stellte in ihrem Bescheid vom 14. 12. 1868 fest, daß der Consum- und Sparverein Stettin nach Maßgabe seiner Statuten nicht als gewerbetreibender Verein angesehen werden könne und deshalb von der Zahlung der Communal-Personalsteuer freigestellt sei. Derselben Ansicht ist das Appellationsgericht in Magdeburg im Jahre 1868 gewesen[20]). Der Lagerverwalter eines Consumvereines hatte ein Brot an ein Nichtmitglied verkauft und sollte nun wegen eines unangemeldeten Handels bestraft werden. Das Gericht führte aus, der Handel als gewerbsmäßiger Betrieb von Handelsgeschäften setze nach Art. 4 des Handelsgesetzbuches eine fortgesetzte, auf Erzielung

---

18) BlfGW 1869, 13 ff., in „Auszüge" S. 343 ff.

19) Erwerb ist hier im Sinne von Gewinn zu verstehen.

20) BlfGW 1869, 189 ff., in „Auszüge" S. 346 ff.

21) Innung der Zukunft 1862, 1 ff., in „Auszüge" S. 262 ff.

22) Preuß. OVG, U. v. 14. 10. 1897, Entscheidungen in Staatssteuersachen, Bd. 6, 385; Preuß. OVG, U. v. 24. 4. 1906 PrOVGE 49, 61 (beide Entscheidungen verneinen den Gewinncharakter der Warenrückvergütung und qualifizieren sie deshalb als „Vergütung für Zahlung zu hoher Kaufpreise". Zu diesem Ergebnis gelangen sie aber nur, weil sie eine entsprechende Vereinbarung im Kaufvertrag unterstellen); RFH, U. v. 8. 11. 1927, Slg. Bd. 22, 146; Borgers, Großhandel und Rückvergütung, MA 1952, 375; Bredehöfft, Das Wesen und die Bedeutung der genossen-

eines Erwerbs gerichtete Beschäftigung voraus. Eine solche Beschäftigung könne indessen darin, daß der angeklagte Lagerverwalter an ein Nichtmitglied einmal ein Brot verkauft habe, nicht gesehen werden. Derselben Ansicht war auch Schultze-Delitzsch. Er vertrat sie in der Begründung seines „Zweiten Gesetzentwurfes" zum Preuß. Genossenschaftsgesetz im Jahre 1863. „Die Preisaufschläge beim Ablaß der Waren aus dem gemeinschaftlichen Lager, aus denen allein jener Gewinn fließen kann, zahlen ja die Mitglieder ausschließlich selbst erst ein, um davon die Geschäftsunkosten (Zinsen der Vereinsgläubiger, Gehalte der Beamten, Localmiete u. dgl.) zu decken. Die Dividende ist also nichts weiter als eine Rückgewähr auf diese eigenen Einzahlungen, insoweit die Geschäftsunkosten dieselben nicht aufzehren[21]). Damit wurde schon in den Anfangsjahren der modernen Genossenschaften von Behörden und Gerichten die Ansicht, daß die Genossenschaften keine erwerbswirtschaftlichen Betriebe und die Warenrückvergütung keine Gewinnverteilung darstellt, geteilt.

2. Die Ansichten über die Rechtsnatur der Warenrückvergütung

In neuerer Zeit haben sich vier Meinungen über die Rechtsnatur der Warenrückvergütung herausgebildet.

a) Preisnachlaß

Einmal soll die Warenrückvergütung Preisnachlaß sein, weil der den Genossen zu gewährende Betrag sich aus den Erübrigungen aller Leistungen der Genossen an die Genossenschaft ergibt und nach Maßgabe des Umsatzes der Genossen mit der Genossenschaft an die einzelnen Genossen verteilt wird. Da sich der Umsatz aus der Summe der Kaufpreise ergibt, wird daraus der Schluß gezogen, daß letztlich von jeder Leistung des Genossen „ein kleiner Teil zurückgewährt wird"[22]).

b) Gewinnverteilung

Eine andere Ansicht sieht in der Ausschüttung einer Warenrückvergütung eine Gewinnverteilung. Bei dieser Ansicht finden sich zwei Meinungen. Die eine Meinung stützt sich darauf, daß die Warenrückvergütung aus dem Überschuß der Einnahmen über die Ausgaben ausgezahlt wird. Sie unterstellt das gesamte Geschäftsergebnis dem § 19 GenG und sieht in

---

schaftlichen Warenrückvergütung, S. 23; Draheim, Die Genossenschaft als Unternehmungstyp, S. 159, 161: Dubach. Das Recht auf Rückvergütung und Preisnachzahlung in der Genossenschaft, S. 53, 55; Gebhardt, Genossenschaftliche Rückvergütung und Preisbindung im Steuerrecht, MA 1953, 788; Hamann, Genossenschaftliche Warenrückvergütung und Preisbindung, DB 1962, 793; Klein, Das Steuerrecht der Genossenschaft, S. 208; Krakenberger, Komm. z. GenG, § 19 Anm. 3; Michel-Weber-Gries, Komm. z. RabG, § 5, Anm. 10; Müller-Henneberg-Schwartz, Komm. z. GWB, § 16, Anm. 22; Nook, Das Selbstkostendeckungsprinzip, S. 20 und 92; Ohm, Die Genossenschaft und ihre Preispolitik, S. 89; Parisius-Crüger, Komm. z. GenG., § 1, Anm. 7; Paul, Warenrückvergütung und Preisbindung, BB 1958, 1230; Paul, Warenrückvergütung und vertikale Preisbindung, DB 1959, 1309; Peege, Der genossenschaftliche Überschuß, S. 13; Völp, Warenrückvergütung und Preisbindung auf der Großhandelsstufe WuW 1959, 708.

der Warenrückvergütung eine Gewinnverteilung, bei der der Umsatz einen anderen Verteilungsmaßstab gemäß § 19 Abs. 2 GenG darstellt und an die Stelle der gesetzlichen Aufschlüsselung nach § 19 Abs. 1 GenG tritt[23]). Die andere Meinung, die eindeutig nur von Henzler[24]) vertreten wird, bezeichnet die im Mitgliedergeschäft erzielten Überschüsse formell als Gewinn. Dieser Gewinn ist dann auf Grund des Förderungsprinzips gebunden, wobei die Warenrückvergütung als „nachträgliche Verwirklichung des Aufwandsdeckungsprinzips" charakterisiert wird. Allerdings wird man diese Ansicht Henzlers auf Grund seiner neueren Ausführungen[25]) als aufgegeben ansehen müssen.

c) Genossenschaftsrechtliche Überschußverteilung

Eine dritte, neuerdings aufkommende Ansicht sieht in der Warenrückvergütung ein Rechtsinstitut eigener Art, das sich nur bei Genossenschaften findet und das seine Grundlage im Wesen der Genossenschaft hat. Die Warenrückvergütung ist danach weder Gewinn noch Preisnachlaß, sondern die Verteilung des genossenschaftlichen Überschusses, der durch das in § 1 GenG festgelegte Förderungsprinzip gebunden ist. Die Warenrückvergütung beruht demnach auf gesellschaftsrechtlicher Basis, d. h. auf der Mitgliedschaft der Genossen[26]).

d) Gewinnverteilung und Preisnachlaß

Schließlich wird noch die Ansicht vertreten, die Warenrückvergütung sei sowohl Gewinnverteilung als auch Preisnachlaß zugleich[27]).

---

23) KG, U. v. 24. 9. 1908, KGJ Bd. 36, Abt. A, S. 142; Baumbach-Hefermehl, Wettbewerbs- und Warenzeichenrecht, 8. Auflage, § 5 RabG, Anm. 2 RdNr. 2 und § 16 GWB, Anm. IV, 2 C, b RdNr. 40; Diederichs, Der genossenschaftliche Gewinn und seine Verteilung unter besonderer Berücksichtigung der Warenrückvergütung, S. 32; Gabriel, Zur Reform des Genossenschaftsrechts, S. 21; Gleiss, Ist die Bindung von Rabatten bei Markenartikeln zulässig? NJW 1953, 1457; Grosse, Der genossenschaftliche Gewinn und seine Verteilung unter besonderer Berücksichtigung der Warenrückvergütung, S. 52; Henzler, Der genossenschaftliche Gewinn und seine Verteilung unter besonderer Berücksichtigung der Warenrückvergütung, S. 21, für Genossenschaftsunternehmen; Hoth, Konsumgenossenschaften und Einzelhandel, WRP 1959, 74; Lang-Weidmüller, Komm. z. GenG, 26. Aufl., § 19, Anm. 4; Ansicht geändert in der 27. Aufl.: Überschuß; Meyer-Meulenbergh, Komm. z. GenG, 8. Aufl., § 19, Anm. 3, Ansicht geändert in der 9. Aufl.: Überschuß.

24) Henzler, Die Genossenschaft — eine fördernde Betriebswirtschaft, S. 17 und 122 ff.; Paulick, Lehrbuch, S. 285 und Paulick, Probleme der Warenrückvergütung bei den gewerblichen Genossenschaften, S. 286, der sie in der Sache nach in § 19 Abs. 2 GenG geregelt wissen will.

25) Henzler, Der genossenschaftliche Gewinn, S. 7 ff. insbes. S. 12, wo er beim Genossenschaftsbetrieb von Überschuß und bei der Genossenschaftsunternehmung von Gewinn spricht.

26) BKartA, Tätigkeitsbericht 1959, S. 38; BKartA (B 4-51 21 00 — V 82/59), Schreiben vom 22. 9. 1959, abgedruckt im MA 1959, 946 ff., und zitiert bei Menzel, Preisbindung und Jahresrückvergütung im einzelwirtschaftlichen und genossenschaftlichen Großhandel, WuW 1960, 174, Anm. 5; BKartA (B 3 — 46 44 90 — V 157, 58), Schreiben vom 4. 11. 1959, zitiert bei Menzel, a.a.O., WuW 1960, 174, Anm. 5; Ebisch, Rabatte bei preisgebundenen Waren, KuP 1959, Nr. 24, S. 17; BJM-Entwurf zum GenG 1962, Erläuterungen zu § 9 Nr. 5, S. 43; Grieger, Die Auswirkungen des BFH-Urteils vom 25. 8. 1953 auf die Besteuerung der Genossenschaften, DStZ A 1954, 72; Granzow, Akademiebericht, S. 79; Henzler, Der genossen-

3. Gründe der unterschiedlichen Ansichten

Als sich die Genossenschaften nach ihrer Gründung in der Mitte des letzten Jahrhunderts aus kümmerlichen Verhältnissen heraus langsam aber stetig entwickelten und zu einem konkurrenzkräftigen Wirtschaftsfaktor wurden, verstärkten sich die Angriffe ihrer Wettbewerber gegen das Genossenschaftswesen[28]). Einen Schwerpunkt dieser Angriffe bildete die Warenrückvergütung. Die Genossen, die zugleich Kunden der Genossenschaften sind, erhalten nämlich am Ende des Jahres eine Geldsumme, die die Kunden der einzel- und erwerbswirtschaftlichen Unternehmen nicht erhalten.

Ihre rechtliche Einordnung ist problematisch, weil der Gesetzgeber die Warenrückvergütung zwar steuerrechtlich genannt, jedoch begrifflich nicht geregelt hat. Wenn der Steuergesetzgeber, zuletzt in § 35 Abs. 2 KStDV 1958, ausspricht, daß die Warenrückvergütung als Betriebsausgabe „gilt", so bedeutet dies, daß er sich zur Rechtsnatur der Warenrückvergütung nicht geäußert hat[29]). Auch § 5 RabG, wonach die Warenrückvergütung bei Konsumgenossenschaften auf 3 %, die Höhe des Barzahlungsrabattes, beschränkt wurde, bringt keine begriffliche Klärung, da keine rechtliche Gleichstellung mit den Preisnachlässen, sondern nur eine tatsächliche Beschränkung der Höhe der Warenrückvergütung ausgesprochen wird. Als dann am 1. 1. 1958 das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) in Kraft trat, bildete sich unter wettbewerbsrechtlichen Gesichtspunkten ein neuer Schwerpunkt im Streit um die Rechtsnatur der Warenrückvergütung. Einerseits bestimmt § 16 GWB, daß Hersteller die Preise ihrer Markenwaren bis zum letzten Verbraucher binden können

---

schaftliche Gewinn, S. 12 beim Genossenschaftsbetrieb· Lang-Weidmüller, Komm. z. GenG, 27. Aufl., § 19, Anm. 4, a. A. noch 26. Aufl.: Gewinn; Lilienthal, Warenrückvergütung bei Einkaufsgenossenschaften, S. 44, 45; Menzel, Das Verhältnis der genossenschaftlichen Warenrückvergütung zu den gebundenen Preisen, DB 1959, 507; Menzel, Überschußverteilung in der Genossenschaft, S. 63 und 66; Menzel, Preisbindung und Jahresrückvergütung im einzelwirtschaftlichen und genossenschaftlichen Großhandel, WuW 1960, 179; Meyer-Meulenbergh, Komm. z. GenG, 9. Aufl., § 19 Anm. 3, a. A. noch 8. Aufl.: Gewinn; Paulick, Lehrbuch, S. 283; Paulick, Warenrückvergütung, ihr Wesen und ihre steuerliche Behandlung, S. 21 ff; Schubert, die steuerliche Problematik der Warenrückvergütung, S. 41; Schubert, Die Warenrückvergütung im Steuerrecht, BB 1959, 225; Schumacher, Genossenschaftsrecht-Genossenschaftsgesetz, ZfG 1951, 247; Trescher, Preisrechtliche und wettbewerbsrechtliche Fragen im Zusammenhang mit der Warenrückvergütung, S. 49; Trescher, Ausschluß der Warenrückvergütung durch vertikale Preisbindung? BB 1959, 100; Zülow-Henze-Schubert, Die Besteuerung der Genossenschaften, 3. und 4. Aufl., S. 84 und nunmehr auch BJM-Entwurf zum GenG 1962, Erläuterungen zu § 9, S. 43.

27) Bühler, Probleme des Gewinnbegriffes bei der Besteuerung der Genossenschaften, S. 22; von Caemmerer, Hefegutachten, S. 20, der die Warenrückvergütung der Prämienrückgewähr des VVaG gleichstellt; Gabriel, Die Problematik der Besteuerung der Genossenschaften, S. 17; sinngemäß kommen Paul, Warenrückvergütung und Preisbindung, DB 1959, 1307 und Völp, Warenrückvergütung und Preisbindung auf der Großhandelsstufe, WuW 1959, 711, zu demselben Ergebnis, wenn sie die Warenrückvergütung als Preisnachlaß bezeichnen und nach § 19 Abs. 1 GenG als „anderen Maßstab" der Gewinnverteilung für zulässig erachten, ohne sie aber ausdrücklich als Gewinnverteilung zu bezeichnen.

28) Faust, Ursprung und Aufbruch der Genossenschaftsbewegung, S. 77; Felten, Die Beurteilung der Warenrückvergütung unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten, S. 3.

29) BJM-Entwurf z. GenG 1962, Erläuterungen zu § 9, S. 43.

(§ 16 Abs. 1 Ziff. 1 GWB). Da andererseits die Warenrückvergütung aus dem Umsatz des Genossen mit der Genossenschaft berechnet wird, dieser Umsatz sich aber aus der Summe der Kaufpreise, die der Genosse an seine Genossenschaft bezahlt, zusammensetzt, liegt die Schlußfolgerung nahe, daß die Warenrückvergütung ein bindungsfähiger Preisnachlaß ist. Es erhebt sich deshalb die Frage, ob es den Herstellern von Markenwaren im Rahmen einer vertikalen Preisbindung gemäß § 16 GWB gestattet ist, ihren Abnehmern zu untersagen, eine Warenrückvergütung auf preisgebundene Markenwaren auszuschütten. Damit sind die wesentlichen Grundlagen des Streites um die Rechtsnatur der Warenrückvergütung aufgezeichnet.

VI. Lösungsmöglichkeiten und Aufbau der Untersuchungen

1. Lösungsmöglichkeiten

Wenn man die Rechtsnatur der Warenrückvergütung erforschen will, liegt es zunächst nahe, zu prüfen, ob sie eine Gewinnverteilung darstellt. Da § 35 Abs. 2 KStDV die Warenrückvergütung als gewinnmindernde Betriebsausgabe behandelt, ist die Beantwortung dieser Frage von geringem praktischem Nutzen. Außerdem wäre bei der Verneinung des Gewinncharakters der Warenrückvergütung die Frage nicht beantwortet, ob die Warenrückvergütung einen Preisnachlaß darstellt oder nicht. Da die Bedeutung der Warenrückvergütung auf Grund der Vielzahl der gemäß § 16 GWB preisgebundenen Markenartikel erheblich ist, drängt sich die Frage nach der wettbewerbsrechtlichen Bedeutung der Warenrückvergütung in den Vordergrund. Weil man die wettbewerbsrechtliche Einordnung der Warenrückvergütung nach § 16 GWB nur vornehmen kann, wenn man sich über das gesellschaftsrechtliche Wesen der Warenrückvergütung im klaren ist, wird mit Behandlung der gesellschaftsrechtlichen Natur der Warenrückvergütung auch die Frage nach dem Gewinncharakter der Warenrückvergütung beantwortet.

2. Aufbau der Untersuchung

Im 1. Hauptteil soll unter Eingehen auf die genossenschaftliche Wirtschaftsweise zunächst das wirtschaftliche Wesen der Warenrückvergütung dargestellt werden, da das rechtliche Wesen der Warenrückvergütung ohne Kenntnis ihrer wirtschaftlichen Aufgabe nicht beurteilt werden kann. Da sich das Wesen der Warenrückvergütung nur dann richtig erfassen läßt, wenn man sich über das Wesen und die Bedeutung der Genossenschaft im klaren ist,[30]) soll im 2. Hauptteil vor der Erörterung der gesellschaftsrechtlichen Natur der Warenrückvergütung auf das Wesen der Genossenschaft eingegangen werden. Im Anschluß daran soll die Frage geprüft werden, ob auch Großgenossenschaften eine Warenrückvergütung gewähren dürfen. Im 3. Hauptteil soll vor allem unter Zugrundelegung eines Vergleiches mit den Barzahlungsrabatten, den Warenrabatten, der Jahresumsatzbonifikation und der Treueprämie auf die wettbewerbsrechtliche Natur der Warenrückvergütung gemäß § 16 GWB eingegangen werden.

---

30) Paulick, Warenrückvergütung, S. 13.

1. Hauptteil

Darstellung der Warenrückvergütung

1. Abschnitt **Geschichte der Warenrückvergütung**

1. Kapitel: Die geschichtlichen Anfänge der Warenrückvergütung zu Beginn des 19. Jahrhunderts

Die Entstehung des Prinzips der Warenrückvergütung geht wahrscheinlich auf das Jahr 1822 zurück und wird Alexander Campell aus Glasgow zugeschrieben[1]). Allerdings will eine Genossenschaft in Lennoxtown in Schottland ihren Gewinn schon seit 1812 „nach dem Konsum", d. h. im Verhältnis zum Einkauf verteilt haben[2]). Ein Nachweis hierüber läßt sich aber nicht führen. In den Statuten einer Genossenschaft taucht die Warenrückvergütung — soweit ersichtlich — erstmals 1827 bei der Genossenschaft von Meltham-Mills bei Huddersfield auf[3]). 1829 wird dieses Prinzip auf Empfehlung von Campell in die Satzung der Campuslang-Genossenschaft aufgenommen[4]). Wie der „Poor Men's Guardian" am 7. April 1832 über eine Versammlung der „Ersten Vereinigten Genossenschaft des Westens", auf der Benjamin Warden, ein bekannter Gewerkschaftler und Owen-Anhänger, der führende Mann war, berichtete, war das Prinzip der Warenrückvergütung schon weiter bekannt: „Eine interessante Diskussion entwickelte sich über die Zweckmäßigkeit, die Satzung[5]) zu ändern, so daß jedem Mitglied der Prozentsatz im Verhältnis der Summe seiner Umsätze gewährt werde. Die Mitglieder schienen der allgemeinen Meinung, daß die Annahme des Vorschlages einen erheblichen Vorteil böte, da er allen, die genug im Laden kauften, einen unmittelbaren Nutzen überschriebe und die Nachteile beseitigen würde, welche die eifrigsten und treuesten Genossenschafter bisher erfahren hätten. Es wurde vorgeschlagen und durch eine große Majorität entschieden: daß jedes Mitglied der Vereinigung einen vierteljährlich auszahlbaren Prozentsatz nach seinen Umsätzen erhalten solle"[6]). Aus dem Ton des Berichts, meint Cole mit Recht[7]), ließe sich wohl erkennen, daß schon 1832 die Rückvergütung nicht als ein neuer Einfall angesehen wurde.

---

1) Holyoake, Geschichte der redlichen Pioniere von Rochdale, S. 214; Holyoake-Totomianz, Internationales Handwörterbuch des Genossenschaftswesens, Bd. I, S. 149.

2) Cole, Ein Jahrhundert englische Genossenschaftsbewegung, S. 70.

3) Totomianz-Würgler, Rochdaler Pioniere und ihre Taten, S. 751.

4) Cole, Ein Jahrhundert englische Genossenschaftsbewegung, S. 70; Holyoake, Geschichte der redlichen Pioniere von Rochdale, S. 214.

5) ergänze: der Genossenschaft.

6) Cole, Ein Jahrhundert englische Genossenschaftsbewegung, S. 71.

7) Cole, a.a.O., S. 71.

Das Prinzip der Warenrückvergütung findet sich auch bei der 1835 in Lyon gegründeten Konsumgenossenschaft „Zum Wahren Handel". Wahrscheinlich ist sie hier selbständig und ohne Einfluß von der englischen Wurzel entstanden[8]).

Der Prospekt einer Genfer Genossenschaftsbäckerei — veröffentlicht im Jahre 1838 in der „Gazette de Lausanne" — zeigt, daß die Verteilung des Überschusses in Form der Warenrückvergütung vorgenommen werden sollte. Diese Genossenschaft wurde jedoch nicht gegründet[9]).

2. Kapitel: Die Warenrückvergütung bei den modernen Genossenschaften

I. Die Warenrückvergütung bei den Rochdaler Pionieren

Durch die „Equitable Pioneers of Rochdale" [10]) erlangte die Warenrückvergütung im Jahre 1844 für das moderne Genossenschaftswesen entscheidende Bedeutung und wurde zum Kennzeichen genossenschaftlicher Wirtschaftsführung. Sie ist eines der 7 Rochdaler Prinzipien[11]). Charles Howard erkannte die Wichtigkeit des Grundsatzes der Warenrückvergütung und sorgte dafür, daß die Verteilung des Überschusses der Genossenschaft nach der „Warenentnahme" unter Art. 32 in die Statuten der Genossenschaft aufgenommen wurde[12]). Auch bei der Eröffnung der Großeinkaufsabteilung in Rochdale im Jahre 1855 findet das Rückvergütungsprinzip nach Art. 17 Anwendung. Danach kommt der Nettoüberschuß den Käufern „in Gesamtheit ihrer Einkäufe" zugute[13]).

---

8) Gide-Warbasse, Die Konsumgenossenschaftsbewegung in Frankreich und in den Vereinigten Staaten von Amerika, S. 3; Nook, Das Selbstkostendeckungsprinzip, S. 97.

9) N. N., Die erste nachweisbare Anwendung der Rückvergütung in der Schweiz, in »Schweizer Konsumverein«, 49. Jahrgang, 1949, Nr. 53, S. 788; Nook, Das Selbstkostendeckungsprinzip, S. 97.

10) Die Pioniere begannen wahrscheinlich mit 28 Mitgliedern. Man nennt sie auch die 28 Flanellweber von Rochdale, vgl. Cole, Ein Jahrhundert englische Genossenschaftsbewegung, S. 387.

11) Die 7 Rochdaler Prinzipien waren:
1. Gleiches Stimmrecht der Mitglieder (Einstimmenprinzip) ohne Rücksicht auf die Höhe ihrer Anteile.
2. Offene Mitgliedschaft mit Bildung von Geschäftsanteilen durch Einzahlungen der Mitglieder.
3. Eine feste, begrenzte Verzinsung für das der Genossenschaft zur Verfügung gestellte Anteilskapital.
4. Die Verteilung des Überschusses nach Abzug der Zinsen und Kollektivlasten als Rückvergütung an die Mitglieder nach Maßgabe ihrer Einkäufe.
5. Alle Verkäufe gegen Barzahlung, keine Kreditgabe.
6. Nur Verkauf von echter, unverfälschter Ware zu den ortsüblichen Marktpreisen (Tagespreisprinzip).
7. Politische und religiöse Neutralität.
vgl. Cole, Ein Jahrhundert englische Genossenschaftsbewegung, S. 67 und Kulemann, Die Genossenschaftsbewegung, S. 136. Cole nennt als 8. Grundgesetz noch: Einrichtung zur Erziehung der Mitglieder zu genossenschaftlicher Wirtschaft. Dies dürfte jedoch kein tragender Grundsatz gewesen sein. Die mangelnde Übereinstimmung zwischen Cole und Kulemann ist nur scheinbarer Natur; in Wirklichkeit meinen sie dasselbe, nur liegen ihre Schwerpunkte verschieden.

12) Die Gewinnverteilung bei den Rochdaler Pionieren geschah im Jahre 1867 wie folgt:
1. Zinsen auf das Guthaben: 5 % pro Jahr = 1¼ % pro Vierteljahr.
2. Zinsen auf die Beträge, mit welchen „Garantie-, Reserve-, Darlehens- und Erziehungsfonds" des Vereins bei demselben beteiligt sind.

Bei der Entwicklung in Großbritannien muß berücksichtigt werden, daß auf Grund des Owen'schen und gewerkschaftlichen Einflusses das System der Warenrückvergütung in den 20er und 30er Jahren im wesentlichen nicht praktiziert wurde, da die unter Owen's Einfluß stehenden Genossenschaften ihre Überschüsse nicht ausschütteten, sondern sie der Owen'schen „sozialen" Bewegung zufließen ließen[14]).

Unter dem Gesichtspunkt der modernen Genossenschaftsbewegung kann es dahingestellt bleiben, wer der Erfinder des Instituts der „Überschußverteilung entsprechend dem Umsatz" gewesen ist. Entscheidend ist, daß dieses Institut mit dem Entstehen der modernen Genossenschaften, die ihren historischen Ursprung in Rochdale haben, auftrat und praktisch verwirklicht wurde. Das Verdienst der Rochdaler Pioniere lag nicht in der Idee der Rückvergütung, sondern darin, daß sie die Rückvergütung in die richtige Beziehung zu den anderen Grundsätzen gebracht haben. Da das Institut der Rückvergütung schon vorher bekannt war, war Howard zwar nicht der Erfinder der „Rückvergütung auf die Einkäufe", sondern, was weit wichtiger ist, der Schöpfer einer neuen lebensfähigen Genossenschaftsform[15]).

II. Die Warenrückvergütung bei der Schuhmacher-Association zu Delitzsch

Während in England das Rückvergütungssystem bei den Konsumgenossenschaften auftrat, wurde es in Deutschland zum ersten Mal durch Schulze-Delitzsch's Einfluß 1953 in das Statut[16]) der am 1. 12. 1849 gegrün-

---

3. Abschreibungen vom Fundus instructus-Conto, 10 Prozent aufs Jahr.
4. Von dem nun verbleibenden Nettogewinn . . . erhielt zunächst der Erziehungsfonds $2^1/_2$ %.
5. Der Rest der Dividende unter die Käufer verteilt, nach Verhältnis ihrer Einkäufe, und zwar
   a) an die Mitglieder pro Pfd. 2 sh 5 d = $12^1/_{12}$ %
   b) an Nichtmitglieder nur 1 sh 8 d = $8^4/_{12}$ %
6. Von den zu b) eingelieferten Thalern (Pfund) von Nichtmitgliedern wurden auf das Pfund 9 d (= $7^1/_{12}$ Sgr. oder $3^9/_{12}$ %) erspart und kamen in den Reservefonds der Mitglieder.
7. Unverteilter Rest (etwa 10 %).
   vgl. BlfGW 1868,97 in „Auszüge", S. 617, 618.

13) Holyoake, Geschichte der redlichen Pioniere von Rochdale, S. 74, 238; Nook, Das Selbstkostendeckungsprinzip, S. 98.

14) Faust, Ursprung und Aufbruch der Genossenschaftsbewegung, S. 61.

15) Cole, Ein Jahrhundert englische Genossenschaftsbewegung, S. 61.

16) Revidiertes Statut der Schuhmacher-Association zu Delitzsch (von 1853):
§ 6 — Reservefond und Dividende
Der bisher aus den Zuschlagprocenten beim Verkaufe gewonnene reine Überschuß ist zu einem Reservefond für etwa vorkommende Unglücksfälle aufgesammelt, welcher als ein Theil des Betriebskapitals im Associationsgeschäft mit angelegt ist und das eigentliche Gesellschaftsvermögen bildet. Von dem Einkaufe der nächstbevorstehenden Ostermesse ab soll aber dieser sich während jeder Rechnungsperiode ergebende Reingewinn sogleich nach dem Rechnungsabschluß den Mitgliedern der Association als eine Dividende gewährt werden. Vorerst werden gewisse, bei dem jedesmaligen Rechnungsabschluß durch Gesellschafts-Beschlüsse festgesetzte Procente von der Gewinnsumme im Ganzen, vor deren Vertheilung vorweg abgezogen und dem Reservefond zugeschlagen, in welchen außerdem auch ferner die Eintrittsgelder neuer Mitglieder fließen. Der hiernach verbleibende Gewinnrest wird sodann unter die Mitglieder, jedoch nicht nach Köpfen, sondern nach Verhältnis der während der Rechnungs-Periode von den Einzelnen in die Associations-Kasse für entnommene Waren geflossenen Summen, vertheilt. Dabei werden aber nur wirkliche, rechtzeitig vor dem in die

deten Schuhmacher-Association in Delitzsch, einer Rohstoffbezugsgenossenschaft, aufgenommen und, wie die Entwicklung gezeigt hat, beibehalten[17]).

Auf der Grundlage dieses Status wurde ein Normalstatut für Schuhmachergenossenschaften im Jahre 1864[18]), ein Normalstatut für Rohstoffgenossenschaften, welche sich unter das Preußische Genossenschaftsgesetz vom 27. März 1867[19]) stellen wollen, ein Musterstatut für Rohstoffgenossenschaften, welche sich unter das Genossenschaftsgesetz des Norddeutschen Bundes vom 4. Juli 1868[20]) stellen wollen und Normalstatute für die Genossenschaften 1866[21]) und 1868[22]) entworfen. Alle diese Statuten-Entwürfe, die auf Schulze-Delitzsch zurückgehen[23]), bestimmen, daß der Gewinn unter die Mitglieder, jedoch nicht nach Köpfen, sondern nach dem Verhältnis der während der Rechnungsperiode von den einzelnen in die Assoziationskasse für entnommene Waren geflossenen Summe verteilt wird.

Aufschlußreich sind die Gründe, die zur Einführung der Warenrückvergütung führten. Bei der Delitz'schen Schuhmacher-Genossenschaft „hatte eine zweijährige Tätigkeit erkennen lassen, daß trotz allen Aufschwungs der Umsatz noch hätte größer sein können. Immer noch bezog ein Teil der Mitglieder, insbesondere die wohlhabenderen, nicht alle Bedarfsartikel aus dem Assoziationslager, sondern kaufte von dritter Seite. Viele minderbemittelte Mitglieder waren sogar gezwungen, vom Händler zu kaufen, da dieser ihnen Kredit, wenn auch zu Wucherpreisen, gewährte, während die Assoziation das Barzahlungsprinzip strikt aufrechterhielt und jedem Mitglied nur einen Kredit von 3 Talern einräumte. Man mußte also einen Weg finden, der die erste Gruppe zum Einkauf besonders anregte, der aber auch den Bedürfnissen der letzteren irgendwie entgegenkam. Der Ausweg bot sich in der Einführung einer Rückvergütung. Gegen 1852 verfügte die Assoziation über ein Eigenkapital von fast 500 Talern, und man glaubte, daß dieser Betrag für eventuelle Notfälle zunächst ausreichend

---

fragliche Periode fallende Messeeinkaufstermine geleistete Baarzahlungen den Mitgliedern zu Gute gerechnet, und Warenschulden, welche erst später berichtigt werden, so daß die eingehenden Beträge bei den zunächst einfallenden Messeeinkäufen nicht mehr benutzt werden können, nicht mit zum Ansatz gebracht. Was nun nach vorstehender Berechnung, auf die Einzelnen als Dividenden-Summe gelangt, wird denselben vorerst nicht baar ausgezahlt, sondern nur in einem besonderen Konto gutgeschrieben und zur Vermehrung des Betriebskapitals in der Gesellschafts-Kasse, und zwar ohne Zinsen, zurückbehalten. Erreicht jedoch dieses Guthaben bei Einzelnen, nach Ausweis des Kontos, den Betrag von 10 Thlr., so kann die Auszahlung des Mehr jederzeit gefordert werden, wie denn bei Endigung der Mitgliedschaft das ausscheidende Mitglied, so wie die Erben eines Verstorbenen, in jedem Falle das ganze Guthaben an Dividende, es betrage so viel wie es wolle, zu fordern haben.

§ 7 — Kredit der Mitglieder

Bei Entnahme von Vorräthen aus dem Associations-Lager seitens der Mitglieder bleibt die Baarzahlung die Regel, und ist der Kassier nicht befugt, für Rechnung der Gesellschaft ohne ausreichende Deckung Kredite zu geben. Als solcher soll jedoch das Guthaben der Einzelnen an Dividende angesehen, bis auf Höhe desselben, also keinem der Kredit verweigert werden, wobei jedoch stets als Bedingung vorausgesetzt wird, daß die Einzahlung der kreditierten Beträge bis zum nächsten Messeeinkauf erfolge, widrigenfalls die Säumigen der in § 6 bestimmte Nachtheil bei Berechnung der Dividende trifft. Übrigens soll einstweilen, bis die Dividende eine angemessene Höhe erreicht, die bisherige Einrichtung beibehalten, und der Kassier ermächtigt sein, allen Mitgliedern ohne

sei. Man beschloß daher, um die Mitglieder stärker am Umsatz zu interessieren, von nun an den Reingewinn nicht mehr ausschließlich dem Reservefond zu überweisen, sondern als Rückvergütung fast vollständig an die Mitglieder zu verteilen. Nur ein geringer Prozentsatz des Überschusses, wie auch der Eintrittsgelder neuer Mitglieder, sollte wie bisher in den Reservefond fließen, um zunächst diesen auf 500 Taler zu bringen. Um also die Mitglieder besonders zum Einkauf im Assoziationslager anzuregen und in der Hoffnung, ihnen durch einen größeren Umsatz bessere Kreditbedingungen gewähren zu können, traf nun Schulze-Delitzsch eine Regelung, die ganz neu für Deutschland war. Er führte als erster in Deutschland bei der Delitzscher Schuhmacher-Assoziation das Rückvergütungsprinzip ein. Es waren geschäftliche Erwägungen insbesondere der Kampf gegen das Borgwesen, die Schulze-Delitzsch hierzu gedrängt haben. Die Rückvergütung sollte also nicht nach Köpfen, sondern nach dem Verhältnis der von jedem Mitglied in die Assoziationskasse für entnommene Waren in der betreffenden Rechnungsperiode gezahlten Geldsumme gerechnet werden. Durch diese „Prämie" auf die Warenentnahme, wie Schulze-Delitzsch die von ihm eingeführte Rückvergütung bezeichnete, erhoffte er mit Recht eine Umsatzsteigerung, wie auch insbesondere eine Stärkung des Eigenkapitals der Genossenschaft. Da die Rückvergütung zunächst, und zwar zinslos, in der Assoziationskasse verblieb, brauchte man weniger fremdes Geld zu leihen, konnte sogar außerdem deshalb den Mitgliedern bis zur Höhe ihres Guthabens zinslose Kredite einräumen"[24]).

Offen bleiben kann in diesem Zusammenhang die Streitfrage, ob die Einführung der Warenrückvergütung in Deutschland eine Erfindung Schulze-Delitzsch's war oder ob er von den Rochdaler Pionieren beeinflußt wurde[25]). Wichtig ist auch hier, daß das Rückvergütungsprinzip im allerersten Entwicklungsstadium der modernen Genossenschaften in Deutschland aufgetreten ist und entscheidenden Anteil am Aufschwung des modernen Genossenschaftswesens gehabt hat. Ungeachtet des Streitpunktes bleibt es

---

Ausnahme 3 Thlr. beim Einkaufe ihrer Vorräthe zu kreditieren, welche Summe er bei eigener Gefahr niemals überschreiten darf. Zitiert nach Ruhmer-Schlösser, Entstehungsgeschichte des deutschen Genossenschaftswesens, S. 241, die sie aus Schultze-Delitzsch, Assoziationsbuch, S. 173—182 entnommen haben, da nach ihren Angaben das Statut selbst nicht mehr aufzufinden war.

17) N. N., Die Schuhmacher-Association zu Delitzsch als Pionier-Genossenschaft für das Rückvergütungsprinzip in Deutschland, Konsumgen. Praxis 1927, 257.

18) Innung der Zukunft 1864, 91 ff., in „Auszüge", S. 531 ff.

19) BlfGW 1867, 89 ff., in „Auszüge", S. 536 ff.

20) BlfGW 1869, 89 ff., in „Auszüge", S. 539 ff.

21) BlfGW 1866, 77 ff., in „Auszüge", S. 578 ff.

22) BlfGW 1867, 12 ff., in „Auszüge", S. 580 ff.

23) Schulze-Delitzsch war damals Anwalt des Deutschen Genossenschaftsverbandes und veröffentlichte seine Gedanken und Vorschläge in den „Blättern für Genossenschaftswesen", dem amtlichen Organ des Deutschen Genossenschaftsverbandes. Man kann grundsätzlich davon ausgehen, daß alles, was zu jener Zeit in den BlfGW veröffentlicht wurde, entweder Schulze-Delitzsch's eigene Gedanken sind oder aber doch seinen Vorstellungen weitgehend entsprach.

24) Ruhmer-Schlösser, Entstehungsgeschichte des deutschen Genossenschaftswesens, S. 115, 116.

25) Schulze-Delitzsch soll nach Ruhmer-Schlösser a.a.O., S. 258, das Rochdaler Experiment zu diesem Zeitpunkt noch nicht gekannt haben.

aber auf jeden Fall das Verdienst Schulze-Delitzsch's, die Warenrückvergütung in Deutschland eingeführt zu haben. Mit der Statuierung des Rückvergütungsprinzips durch die Rochdaler Pioniere 1844 und Schulze-Delitzsch 1853 wurde ein für die Funktionsfähigkeit der Warengenossenschaften entscheidender Leitgedanke des Genossenschaftswesens verwirklicht[26]).

Der Rückvergütungsgrundsatz ist heute allgemein anerkannt[27]).

Die Erörterungen über das Entstehen des Instituts der Warenrückvergütung in Deutschland können nicht abgeschlossen werden, ohne darauf hinzuweisen, daß Schulze-Delitzsch nicht nur derjenige war, der die Warenrückvergütung in Deutschland eingeführt hat, sondern auch derjenige, auf den unser heutiges Genossenschaftsgesetz letztlich zurückgeht. Als Abgeordneter des Preußischen Abgeordnetenhauses hat er zugleich als Anwalt des Allgemeinen Vereinstages des Preußischen Genossenschaftsverbandes am 10. 3. 1863 Entwurf und Antrag zu einem Preußischen Gesetz „betreffend die privatrechtliche Stellung der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften" eingebracht. Dieses Gesetz wurde am 27. 3. 1867 vom Abgeordnetenhaus verabschiedet und beruht fast unverändert auf dem Entwurf von Schulze-Delitzsch. Am 16. 4. 1868 beantragte er als Mitglied des Norddeutschen Reichstages, das Preußische Genossenschaftsgesetz mit einigen Änderungen und Ergänzungen zu einem Norddeutschen Bundesgesetz zu erheben. Nach Beratung verabschiedete der Norddeutsche Reichstag am 20. 6. 1868 das „Gesetz betreffend die privatrechtliche Stellung der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften vom 4. 7. 1868", das unverändert dem Preußischen Genossenschaftsgesetz entsprach, und setzte es ab 1. 1. 1869 in Kraft. Auf diesem Gesetz wiederum beruht das heutige Genossenschaftsgesetz, das am 13. 12. 1888 vom Reichstag und am 11. 4. 1889 vom Bundesrat verabschiedet sowie am 1. 5. 1889 vollzogen wurde. Trotz inzwischen vorgenommener verschiedener Änderungen und Ergänzungen beinhaltet das Genossenschaftsgesetz auch heute noch die Grundkonzeption und die genossenschaftlichen Grundlagen, die das Preußische Genossenschaftsgesetz festgelegt hatte. Da Schulze-Delitzsch Urheber des Preußischen Genossenschaftsgesetzes war und das heutige Genossenschaftsgesetz letztlich auf das Preußische Genossenschaftsgesetz zurückgeht, kann Schulze-Delitzsch als geistiger Urheber des heutigen Genossenschaftsgesetzes bezeichnet werden.

In diesem Zusammenhang erhebt sich noch die Frage, warum die Warenrückvergütung in keinem der Genossenschaftsgesetze ausdrücklich genannt wurde, obwohl sie zur Zeit des Entstehens und Inkrafttretens dieser Gesetze allgemein üblich und anerkannt war[28]). Aus der Üblichkeit der Warenrückvergütung zur Zeit des Entstehens des Genossenschaftsgesetzes von 1889 und seiner Vorgänger sowie der Praktizierung der Warenrückvergütung nach Inkrafttreten dieser Gesetze muß der Schluß gezogen werden, daß der Gesetzgeber die Institutionen des Genossenschaftgesetzes als

26) Felten, Die Beurteilung der Warenrückvergütung, S. 145, 147; Henzler, Betriebswirtschaftliche Hauptfragen, S. 7; Peege, Der genossenschaftliche Überschuß, S. 2.

27) Nook, Das Selbstkostendeckungsprinzip, S. 99.

28) so jetzt auch BJM-Entwurf z. GenG, Erläuterungen zu § 9, S. 42.

ausreichend für die Regelung der Warenrückvergütung betrachtete und auch die nachfolgende Praxis die Warenrückvergütung als genossenschaftsmäßiges Mittel ansah[29]). Es kann nämlich nicht angenommen werden, daß Schulze-Delitzsch, der die Warenrückvergütung in Erkennung ihrer Bedeutung eingeführt hatte, sie als Initiator der Genossenschaftsgesetze ausschalten wollte. Aus diesen Gründen muß auch ausgeschlossen werden, daß sich die Warenrückvergütung gewohnheitsrechtlich entwickelt hat.

2. Abschnitt: Die Warenrückvergütung als Teil des genossenschaftlichen Überschusses

Vom betriebswirtschaftlich-theoretischen Standpunkt aus kann man drei verschiedene Formen der Förderung unterscheiden. Sie bestimmen gleichzeitig die betriebswirtschaftliche Arbeitsweise der Genossenschaft. So kann eine Genossenschaft einmal ihre Einrichtungen den Genossen unentgeltlich zur Verfügung stellen und ihre Kosten durch Umlagen oder Beiträge decken[1]). Diese Art der Förderung ist tatsächlich unmöglich und wurde deshalb nie praktiziert[2]). Eine Genossenschaft kann weiter ihre auf den einzelnen Auftrag bezogenen genauen Eigenkosten vom Genossen verlangen. Diese Art der Kostenberechnung stößt auf außerordentliche Schwierigkeiten, sobald über die eigentlichen Warenkosten hinaus die Betriebskosten aufgeschlüsselt werden müssen[3]). Da beide Förderungsformen unpraktikabel sind, die Förderungsaufgabe jedoch weiterbesteht, bleibt für die Genossenschaften nur die Möglichkeit, einen Überschuß zu erwirtschaften und hiervon das, was sie zur Erfüllung ihrer Aufgaben nicht benötigen, an ihre Mitglieder auszuschütten[4]). Dieses Verfahren führt zu einer funktionsgerecht bestimmten Warenrückvergütung. Die Genossenschaft erhält das, was sie zur Erfüllung ihrer Förderungsaufgabe benötigt, alles andere fällt den Genossen zu[5]). Da die Warenrückvergütung das Ergebnis einer solchen Überschußentstehung ist, sollen im folgenden die wichtigsten Gründe dieser Überschußentstehung dargelegt werden[6]). Hierbei ist die Überschußentstehung im Nichtmitgliedergeschäft von der Überschußentstehung im Mitgliedergeschäft zu trennen, da ein Überschuß sowohl im Mitglieder- als auch im Nichtmitgliedergeschäft entstehen kann.

---

29) Westermann, Die Rechtsnatur der Warenrückvergütung, S. 3.

1) Klein, Das Steuerrecht der Genossenschaften, S. 208; Paulick, Lehrbuch, S. 283.

2) Westermann, Die Rechtsnatur der Warenrückvergütung, S. 12.

3) Diederichs, Der genossenschaftliche Gewinn, S. 24, 25.

4) Diederichs, a. a. O., S. 24, 25; Westermann, Die Rechtsnatur der Warenrückvergütung, S. 12.

5) Westermann, a. a. O., S. 12.

6) vgl. hierzu die betriebswirtschaftlichen Ausführungen von Diederichs, Der genossenschaftliche Gewinn, S. 23 ff.; Draheim, Die Genossenschaft als Unternehmungstyp, S. 157 ff.; Henzler, Genossenschaftswesen, S. 46 ff. und Nook, Das Selbstkostendeckungsprinzip, S. 48 ff.

1. Kapitel: Das Entstehen des genossenschaftlichen Überschusses im Mitgliedergeschäft

Da die Genossenschaften in Erfüllung ihres Förderungsauftrages hauptsächlich Mitgliedergeschäfte tätigen, ist das Geschäftsergebnis des Mitgliedergeschäfts von vorrangigem Interesse. Deshalb soll zunächst auf das Entstehen des Überschusses im Mitgliedergeschäft eingegangen werden. Bei der Entstehung des Überschusses im Mitgliedergeschäft kann grundsätzlich zwischen dem unbeabsichtigten und dem beabsichtigten Entstehen eines Überschusses unterschieden werden.

I. Die unbeabsichtigte Überschußentstehung

1. Festpreise

Ein wichtiger Fall einer unbeabsichtigten Überschußentstehung liegt dann vor, wenn einer Genossenschaft von staatlicher oder privater Seite, z. B. bei Zündhölzern oder Markenartikeln, eine Preisbindung auferlegt wird. Die Genossenschaft wird dann gezwungen, von aufwandsorientierten Preisen abzugehen und einen Überschuß zu erzielen.

2. Unterschied zwischen Vorkalkulation und Endabrechnung

Ein unbeabsichtigter Überschuß kann zwangsläufig auch dann entstehen, wenn sich nachträglich herausstellt, daß die fixen oder variablen Warenkosten bezüglich der einzelnen Leistung niedriger sind, als sie kalkuliert wurden[7]).

II. Die beabsichtigte Überschußentstehung

Von der unbeabsichtigten Überschußentstehung zu unterscheiden ist die auf dem Gestaltungswillen der Genossenschaft beruhende beabsichtigte Überschußerzielung. Sie ist die am Aufwandsdeckungsprinzip orientierte typische Art der genossenschaftlichen Überschußerzielung. Für die beabsichtige Überschußerzielung gibt es im einzelnen verschiedene Gründe, von denen die wesentlichsten im folgenden dargelegt werden sollen.

1. Die Erzielung eines Überschusses zur Vermeidung eines Defizits

Neben den allgemeinen Kalkulationsschwierigkeiten und den Schwierigkeiten bezüglich des Aufsuchens der Bezugsquellen trägt die Genossenschaft dieselben Risiken wie alle erwerbswirtschaftlichen Unternehmen. Hierzu gehören das Transportrisiko, wenn es auch auf Grund der modernen Verkehrswirtschaft weitgehend abgeschwächt ist, das Lagerrisiko, das Kreditrisiko und vor allem das Preisrisiko[8]). Darüber hinaus trägt sie aber noch ein besonderes Risiko, das die erwerbswirtschaftlichen Unter-

---

7) Betriebswirtschaftliche Einzelheiten bei Nook, a. a. O., S. 49 ff.

8) Felten, Die Beurteilung der Warenrückvergütung, S. 86; Lilienthal, Warenrückvergütung bei Einkaufsgenossenschaften, S. 8 ff.

nehmen nicht zu tragen haben. Auf Grund der Tatsache, daß die Genossenschaften grundsätzlich auf den Verkehr mit ihren Mitgliedern beschränkt sind und für ihre Mitglieder in der Regel keine Pflicht zur Abnahme bestimmter Ware besteht, trägt sie ein spezielles „genossenschaftliches Absatzrisiko“[9]). Zur Vermeidung eines Verlustes muß die Genossenschaft deshalb unter Einkalkulierung dieser Risiken auf die Erzielung eines Überschusses bedacht sein.

2. Überschußerzielung aus Finanzierungsgründen

Eine kostenorientierte Preispolitik der Genossenschaft führt auf Grund kalkulatorischer Schwierigkeiten am Ende einer Betriebs- oder Wirtschaftsperiode entweder zu einem Überschuß oder zu einem Unterschuß (Verlust). Ist ein Unterschuß entstanden, so kann ihn die Genossenschaft nur entweder durch die Geschäftsguthaben oder durch die Reserven dekken, da eine Nachschußpflicht über die Geschäftseinlagen hinaus nicht zulässig ist (§ 141 GenG). Erfüllt die Kapitaldeckung dadurch, daß nur ein Teil der Geschäftsguthaben im einzelnen eingezahlt ist, nur Minimalanforderungen, so bedeutet die Inangriffnahme der Guthaben zumindest eine erhebliche Beeinträchtigung der Funktionsfähigkeit einer Genossenschaft. Die Einziehung eines Nachschusses auf den noch nicht bezahlten Teil des Geschäftsanteils ist kompliziert und erfordert zusätzlich neue Kosten. Sie ist meist auch für eine Steigerung der Funktionsfähigkeit unwirksam, weil eine Verlustdeckung nicht sofort, sondern erst nach und nach eintritt. Da die Erzielung eines Überschusses seitens der Genossenschaft zur Regulierung ihrer Kapitaldecke gesetzlich nicht verboten ist, die Genossenschaft zur Wahrnahme ihrer Aufgaben *Kapital* benötigt und dieses Kapital von den Mitgliedern aufzubringen ist, kann die genossenschaftliche Überschußpolitik im Dienste der Kapitalaufbringung stehen[10]). Die in diesem Zusammenhang auftretenden Probleme liegen in der Auffüllung der Geschäftsguthaben und der Reservenbildung, denn die Kapitalbasis beruht auf den Geschäftsanteilen der Mitglieder und den Reserven.

a) Kapitalbildung zur Auffüllung der Geschäftsguthaben

Pflicht der Mitglieder ist es, Geschäftsanteile zu übernehmen. Die Genossen zahlen in der Regel diese Geschäftsanteile nicht sofort voll ein, sondern leisten nur eine Mindesteinlage, um die Dienste der Genossenschaft sofort in Anspruch nehmen zu können. Die Geschäftsguthaben werden erst nach und nach angefüllt. Dies geschieht dadurch, daß die Genossenschaft allen Genossen nicht den kostenorientierten, sondern einen höheren, meist den Tages- oder Marktpreis, in Rechnung stellt. So entsteht notwendigerweise ein Überschuß. Hat ein Genosse nun seinen gesamten Geschäftsanteil einbezahlt, so erhält er den auf ihn entfallenden Teil des Überschusses, der in der Regel in der Form der Warenrückvergütung ausgeschüttet wird, ausbezahlt. Hat dagegen der Genosse seinen Geschäfts-

9) Felten, a. a. O., S. 86; Nook, Das Selbstkostendeckungsprinzip, S. 56 ff.

10) Felten, a. a. O., S. 88 ff.; Nook, a. a. O., S. 59 ff.; Henzler, Die Genossenschaft, S. 91 ff.

anteil noch nicht voll einbezahlt, so wird der auf ihn entfallende Betrag entweder ganz oder zum Teil zur Auffüllung seines Geschäftsanteils verwendet. Die genossenschaftliche Überschußpolitik kann damit der Kapitalaufbringung in Form der Auffüllung der Geschäftsanteile dienen. Die genossenschaftliche Preispolitik hat danach zwei Aufgaben: einmal soll die Deckung der Kosten bzw. des Aufwandes erreicht und zum anderen die Kapitalleistung der Mitglieder verwirklicht werden[11]).

b) Eigenfinanzierung durch Reservenbildung

Eine genossenschaftliche Überschußpolitik kann auch betrieben werden, um die Bildung von Reserven bzw. Rücklagen zu ermöglichen. Hierbei müssen offene und stille Reserven unterschieden werden.

Die stillen Reserven resultieren aus einer Unterbewertung der Vermögensteile und einer entsprechenden Überbewertung des Aufwandes. Stille Reserven verhindern die bilanzmäßige Ausweisung eines Überschusses oder eine Erhöhung der offenen Reserven. Die Vermögenslage des Unternehmens wird verfälscht. Die Mitglieder werden über die finanzielle Lage getäuscht. Der Personalcharakter der Genossenschaft wird zugunsten kapitalistischer Elemente verfälscht, was zu einer Entmündigung der Mitglieder führt. Stille Reserven sind deshalb mit dem Wesen der Genossenschaft unvereinbar. Ihre weitere Behandlung in diesem Problemkreis kann deshalb unterbleiben.

Die offenen Reserven müssen in die gesetzlichen und in die freien Reserven unterteilt werden. Die gesetzliche Reservenbildung (§ 7 Ziff. 4 GenG) hat Deckungs- und Garantiefunktion gegenüber den Handels- und Vertragspartnern der Genossenschaft[12]). Sie stellt einen Zwangsreservefond dar. Um diese Garantiefunktion wirksam werden zu lassen, muß die Genossenschaft einen Überschuß erzielen, von dem sie einen Teil den gesetzlichen Reserven zuweisen kann. Deshalb müssen die Preise auch im Hinblick auf die Zuweisung eines Überschusses zur gesetzlichen Reserve kalkuliert werden[13]). Freie Reserven bzw. Rücklagen sind nicht wie die gesetzlichen Reserven zur Verlustdeckung bestimmt. Sie sind vielmehr hinsichtlich ihrer Verwendungsfähigkeit elastischer[14]). Freie Reserven erstrebt die Genossenschaft im wesentlichen aus Finanzierungsgründen. Infolge der Möglichkeit des jederzeitigen Austrittes der Mitglieder, womit der Entzug der Geschäftsguthaben und der Haftsumme verbunden ist, besteht nämlich die Gefahr, daß die Liquidität und die Kreditbasis der Genossenschaft vermindert werden[15]), was zwangsläufig eine Beeinträchtigung der Mitgliederwirtschaften zur Folge hat, weil der Genossenschaft dadurch die Erfüllung des Förderungsauftrages erschwert wird. Die Genossenschaften versuchen deshalb vielfach durch eine entsprechende Preis-

11) Nook, a. a. O., S. 61.

12) Nook, a. a. O., S. 62; Peege, Der genossenschaftliche Überschuß, S. 19.

13) Nook, a. a. O., S. 62, 63.

14) Lilienthal, Warenrückvergütung bei Einkaufsgenossenschaften, S. 24; Nook, a. a. O., S. 63.

15) Nook, a. a. O., S. 63.

gestaltung einen Überschuß zu erzielen, den sie zur Stärkung ihrer Kapitalgrundlage ihren freien Reserven zuführen können. Durch eine diesbezügliche Preiskalkulation bringt die Genossenschaft nicht nur die Kosten ihres gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes, sondern auch das entsprechende Kapital für diesen Geschäftsbetrieb auf[16]).

3. Überschußerzielung zwecks Ausschüttung einer Warenrückvergütung

Daneben kann das Ziel einer genossenschaftlichen Überschußpolitik auch die Ausschüttung einer Warenrückvergütung sein. Zwei Gründe spielen für die Ausschüttung einer Warenrückvergütung eine Rolle. Einmal ist die Warenrückvergütung ein Wettbewerbsmittel[17]), denn der Genosse erhält am Ende eines Geschäftsjahres einen Betrag ausbezahlt, den der Kunde eines konkurrierenden erwerbswirtschaftlichen Unternehmens in der Regel nicht erhält. Zum anderen kann die Warenrückvergütung einem *Sparzweck* dienen. Dieser Sparzweck kann verschiedene Gründe haben. Es sollen entweder Mittel zur Entschuldung der Mitgliederwirtschaften angespart[18]) oder die Deckung eines großen Festtagesbedarfs im Sparweg vorbereitet[19]) oder die Mittel zum Aufbringen des erforderlichen Geschäftsguthabens angesammelt werden, oder aber entspricht dieses Sparen einer allgemeinen Sparneigung, wie dies vor allem in nordenglischen und schottischen Konsumgenossenschaften der Fall war und ist, die Rückvergütungen bis zu 25 Prozent des Umsatzes ausschütten[20]). Durch dieses Sparprinzip liegen die Preise der Genossenschaften in der Regel über den Preisen der Konkurrenten. Diese Wirtschaftsweise bedeutet den Ausschluß des Preiswettbewerbs zwischen der Genossenschaft und den Konkurrenzunternehmen und gleichzeitig ein Erliegen des Nichtmitgliedergeschäfts. Das ökonomische Primärziel der Genossenschaft, die Maximierung der Bedürfnisbefriedigung der Mitgliederwirtschaften, wird durch das Sparprinzip als Sekundärziel überlagert. Das Sparprinzip verstößt jedoch nicht gegen das Förderungsprinzip, da in der Verwirklichung des Sparprinzips zugleich die Verwirklichung der optimalen Bedarfsdeckung und des Aufwandsdeckungsprinzips zu sehen ist.

4. Überschußerzielung zum Zwecke der Gewinnverteilung

Schließlich kann das Ziel einer genossenschaftlichen Überschußpolitik auch die Verteilung eines Gewinnes nach § 19 GenG sein. Wenn das Gesetz der Genossenschaft gestattet, einen Gewinn zu verteilen, so anerkennt es damit auch notwendigerweise, daß die Genossenschaft einen Gewinn erzielen kann. Daß — wie noch zu zeigen sein wird — die Gewinnverteilung der Überschußverteilung untergeordnet ist, ändert daran nichts.

---

16) Nook, a. a. O., S. 64.
17) Nook, a. a. O., S. 70.
18) Nook, a. a. O., S. 76.
19) Nook, a. a. O., S. 76; Peege, Der genossenschaftliche Überschuß, S. 76.
20) Nook, a. a. O., S. 76; Webb, Die Genossenschaftsbewegung der Konsumenten, S. 148.

5. Das Tagespreisprinzip und die aktive Preispolitik der Genossenschaften als Grundlage einer beabsichtigten Überschußentstehung

a) Das Tagespreisprinzip

Ein wichtiges genossenschaftliches Prinzip, das schon bei den Rochdaler Pionieren galt, ist das „Tagespreisprinzip", d. h. die Genossenschaft bietet ihre Waren den Genossen zu den gleichen Preisen an, wie sie ihnen von den Konkurrenten der Genossenschaft angeboten werden. Damit tritt die aufwandsorientierte Preiskalkulation in den Hintergrund. Auf Grund dieser Preispolitik erzielen die Genossenschaften in der Regel einen Überschuß, den man als beabsichtigten Überschuß betrachten muß. Von diesem Überschuß wird dann der Betrag abgezogen, den die Genossenschaft zur Deckung ihres Aufwandes benötigt, der Rest wird in Form der Warenrückvergütung an die Genossen ausgeschüttet. Auf diese Weise wird nicht nur das Aufwandsdeckungsprinzip erfüllt, sondern auch eine weitgehend gleichmäßige Förderung der Genossen erreicht. Deshalb erlangte das Tagespreisprinzip im Wirtschaftsleben der Genossenschaften eine erhöhte Bedeutung.

b) Die aktive Preispolitik

Ähnliches gilt von der aktiven Preispolitik der Genossenschaften. Nach der Lockerung der traditionalen und sozialen Verbindungen der Genossen zur Genossenschaft traten ökonomische Erwägungen stärker in den Vordergrund. Dies führte dazu, daß die Genossenschaften vom rein passiven Tagespreisprinzip zum Teil abgingen und eine „aktive Preispolitik" betrieben, d. h. sie versuchten, ihre Ware preisgünstiger anzubieten als ihre Konkurrenten. Auch hier waren, wie beim Tagespreisprinzip, mehr die Preise der Konkurrenten als das Aufwandsdeckungsprinzip Richtschnur für die Preisgestaltung der Genossenschaften. Damit traten für die Preise der Genossenschaften zwei Grenzen hervor: aus konkurrenzpolitischen Gründen bestand die Obergrenze in den Preisen der Konkurrenz; aus betriebswirtschaftlichen Gründen setzte das Aufwandsdeckungsprinzip die Untergrenze. Die sich innerhalb dieser Grenze vollziehende Förderung des Genossen durch die Genossenschaft wurde auf zwei Arten verwirklicht: in Form von niedrigeren Preisen und durch die Warenrückvergütung. Dadurch wurden die Akzente hinsichtlich der Förderungsmittel verschoben, am Wesen der einzelnen Förderungsmittel änderte sich jedoch nichts. Durch die aktive Preispolitik trat die kombinierte sofortige und nachträgliche Förderung zugunsten der bloßen nachträglichen Förderung in Form der Warenrückvergütung in den Vordergrund. Da die aktive Preispolitik nicht ausschließlich am Aufwandsdeckungsprinzip orientiert ist, muß der so entstandene Überschuß als beabsichtigt angesehen werden.

2. Kapitel: Das Entstehen eines Überschusses im Nichtmitgliedergeschäft

I. Gegenstand und Zulässigkeit des Nichtmitgliedergeschäfts

1. Das Nichtmitgliedergeschäft im System der genossenschaftlichen Geschäftsarten

Der Gegenstand des Nichtmitgliedergeschäfts zeigt sich, wenn man die möglichen Geschäftsarten der Genossenschaft betrachtet. Im Anschluß an Abschnitt 53 der KStR 1958 kann man folgende Geschäftsarten[21]) der Genossenschaft unterscheiden:

a) Zweckgeschäfte

Zweckgeschäfte sind alle Geschäfte, die der Erfüllung des satzungsmäßigen Gegenstandes des Unternehmens der Genossenschaft dienen und die Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft der Mitglieder bezwecken (§ 1 GenG).

Sie können sein:

aa) Mitgliedergeschäfte

Mitgliedergeschäfte sind Zweckgeschäfte, die mit den Mitgliedern der Genossenschaft als Vertragspartner durchgeführt werden.

bb) Nichtmitgliedergeschäfte

Nichtmitgliedergeschäfte sind Zweckgeschäfte, die mit Nichtmitgliedern als Vertragspartner der Genossenschaft durchgeführt werden.

b) Gegengeschäfte

Gegengeschäfte sind Geschäfte, die zur Durchführung der Zweckgeschäfte erforderlich sind, z. B. bei Bezugsgenossenschaften der Einkauf der Waren, bei Nutzungsgenossenschaften der Ankauf einer Dreschmaschine, bei Absatzgenossenschaften der Verkauf der Waren.

c) Hilfsgeschäfte

Hilfsgeschäfte sind Geschäfte, die zur Abwicklung der Zweckgeschäfte und Gegengeschäfte notwendig sind und die der Geschäftsbetrieb der Genossenschaft mit sich bringt, z. B. der Einkauf von Büromaterial.

d) Nebengeschäfte

Nebengeschäfte sind alle sonstigen Geschäfte.

Unter Nichtmitgliedergeschäften sollen mit der h. L. nur die Zweckgeschäfte mit Nichtmitgliedern verstanden werden[22]). Der Unterschied zwischen Mitglieder- und Nichtmitgliedergeschäft besteht nur darin, daß bei Zweckgeschäften einmal ein Mitglied und zum anderen ein Nichtmitglied Vertragspartner der Genossenschaft ist. Die Gegengeschäfte müssen logischerweise außer Betracht bleiben, weil sich aus einem Vergleich zwischen ihnen und den Zweckgeschäften das genossenschaftliche Geschäftsergebnis ergibt. Die Hilfs- und Nebengeschäfte sind rechtlich und tatsächlich unbedeutend und können deshalb unberücksichtigt bleiben.

---

21) Diese Formulierungen entsprechen den Begriffen, wie sie die h. L. versteht.

22) Henzler, Neugestaltung des gesetzlichen Genossenschaftsbegriffes, S. 74; Weippert, Neugestaltung des gesetzlichen Genossenschaftsbegriffes, S. 110; Westermann, Neugestaltung des gesetzlichen Genossenschaftsbegriffes, S. 78, 95; BJM-Entwurf zum GenG 1962, Erläuterungen zu § 6, S. 27.

2. Die Zulässigkeit des Nichtmitgliedergeschäfts

§ 8 Ziff. 4 GenG läßt Nichtmitgliedergeschäfte grundsätzlich zu. Nichtmitgliedergeschäfte sind jedoch nicht unbeschränkt zulässig. Ihre Grenze ergibt sich aus § 1 GenG. Aufgabe der Genossenschaft ist die Förderung ihrer Genossen mittels des gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes, d. h. auf Grund der Inanspruchnahme der Genossenschaft durch die Genossen. Hauptgeschäftsart sind deshalb die Mitgliedergeschäfte. Die Nichtmitgliedergeschäfte sind nur als ergänzende Geschäfte zulässig. Ergänzend sind die Nichtmitgliedergeschäfte dann, wenn sie der Mitgliederwerbung oder Verwertung von Leistungen dienen, die im Mitgliedergeschäft nicht verwertet werden können. Die ergänzenden Nichtmitgliedergeschäfte entsprechen nicht dem Förderungszweck, weil der Gesetzgeber Nichtmitgliedergeschäfte ausdrücklich zugelassen hat, sondern kraft ihres Zweckcharakters als ergänzendes Nichtmitgliedergeschäft. Während Nichtmitgliedergeschäfte im allgemeinen der Gewinnerzielung dienen, besteht die Aufgabe der ergänzenden Nichtmitgliedergeschäfte der Genossenschaften darin, die Förderung der Genossen zu unterstützen. Das ergänzende Nichtmitgliedergeschäft dient der unmittelbaren Förderung der Genossen[23]). Wenn sie der Mitgliederwerbung dienen, besteht ihre Aufgabe in der Schaffung einer äußeren und besseren Förderungsbasis durch eine erhöhte Mitgliederzahl; wenn sie die Verwertungen von Leistungen zum Ziele haben, die im Mitgliedergeschäft nicht abgesetzt werden können, sollen sie einen Verlust vermeiden und dadurch die Förderung der Genossen erhöhen.

II. Der Überschuß im Nichtmitgliedergeschäft

1. Gründe der Überschußentstehung im Nichtmitgliedergeschäft

Gegenstand der genossenschaftlichen Kalkulation und Preisbildung ist und kann nur das Mitgliedergeschäft sein. Bei einer Differenzierung der Preise zwischen Mitglieder- und Nichtmitgliedergeschäft würde die Genossenschaft das Förderungsprinzip verletzen. Bei höheren Preisen im Nichtmitgliedergeschäft würde sie die Gewinnerzielung in den Vordergrund rücken und bei niedrigeren Preisen würde die Förderung des Genossen eingeschränkt. Da die Preise im Nichtmitglieder- und Mitgliedergeschäft gleich sind und gleich sein müssen, entsteht der Überschuß im Nichtmitgliedergeschäft nach denselben Grundsätzen wie im Mitgliedergeschäft.

2. Verhältnis des Überschusses des Nichtmitgliedergeschäfts zum Überschuß im Mitgliedergeschäft

Nichtmitgliedergeschäfte haben in der Regel erwerbswirtschaftlichen Charakter. Ihre Erträge stellen deshalb normalerweise Gewinne dar. Dies

23) Lang-Weidmüller, Komm. z. GenG, 27. Aufl., § 8, Anm. 9; Meyer-Meulenbergh, Komm. z. GenG, 9. Aufl., § 8, Anm. 8a.

gilt jedoch nicht für die ergänzenden Nichtmitgliedergeschäfte der Genossenschaften, da sie nicht der Gewinnerzielung, sondern der Förderung der Genossen dienen. Dies bedeutet, daß nach genossenschaftsrechtlichen Gesichtspunkten eine Aufteilung der Überschüsse nach Mitgliedergeschäften und Nichtmitgliedergeschäften nicht erforderlich ist[24]). Vielmehr bildet sich ein einheitlicher genossenschaftlicher Überschuß.

3. Kapitel: Die Verteilung des genossenschaftlichen Überschusses

Die Genossenschaften haben mehrere Möglichkeiten, diesen Überschuß zu verteilen.

I. Zuweisung an die Reserven

Einen Teil des Überschusses muß sie den gesetzlichen Reserven zuführen (§ 7 Ziff. 4 GenG). Ob sie einen weiteren Teil ihres Überschusses ihren freien Reserven zuführen will, liegt in ihrem Ermessen. Die Zuweisung an die Reserven ist unabhängig von der Kalkulation. Dies ergibt sich aus § 7 Ziff. 4 GenG, wonach für die Zuweisung einer Summe an die gesetzlichen Rücklagen nur der endgültige festgestellte bilanzmäßige Reingewinn, nicht die Kalkulation, entscheidend ist.

II. Verteilung als Warenrückvergütung

Nach Abzug der Rücklagen und etwaiger Mittel für sonstige Bedürfnisse, wie Schulung usw., erfolgt in Erfüllung des Förderungsauftrages gemäß § 1 GenG die Verteilung des Überschusses in Form der Ausschüttung eine Warenrückvergütung.

III. Verteilung als Gewinn

Einen Teil des Überschusses kann die Genossenschaft kraft der gesetzlichen Vorschrift des § 19 GenG auch als Gewinn an die Mitglieder ausschütten. Sie kann dabei zwischen verschiedenen Formen der Gewinnverteilung wählen. Nach § 19 Abs. 1 GenG kann sie den Gewinn entsprechend den Einzahlungen auf den Geschäftsanteil als Kapitaldividende verteilen. Die Genossenschaft kann aber auch in ihrer Satzung gemäß § 19 Abs. 2 GenG einen anderen Verteilungsmaßstab bestimmen. Hauptformen dieses Verteilungsmaßstabes sind die Gewinnverteilung nach Kopfteilen, nach Umsatzsummengruppen in Form der „Umsatzdividende“ und nach Warengruppen unter Berücksichtigung des Umsatzes in Form der „Warendividende“. Neben diesen Formen kann der Gewinn noch in jeder anderen kapitalistischen Form verteilt werden. Zu erwähnen ist hier noch, daß

---

24) Wenn § 35 KStDV die Überschüsse aus Nichtmitgliedergeschäften als Gewinn betrachtet, so ist darin eine spezialgesetzliche Regelung zu erblicken, bei der der Gesetzgeber im Steuerrecht das Förderungsprinzip der Gewinnerzielung unterordnet. Eine solche spezialgesetzliche Regelung ist dem Gesetzgeber ohne Rücksicht auf die gesellschaftsrechtliche Beurteilung des Geschäftsergebnisses unbenommen, zumal der Ertrag aus Nichtmitgliedergeschäften in der Regel Gewinncharakter hat.

gemäß § 20 GenG durch eine Regelung in der Satzung die Gewinnverteilung ausgeschlossen werden kann. Stattdessen können alle erwirtschafteten Summen dem Reservefond zugewiesen werden.

Die Gewinnverteilung und die Verteilung des genossenschaftlichen Überschusses in Form der Warenrückvergütung stehen nebeneinander[25]). Die Genossenschaft kann ihre Erträge auf beide Arten verteilen. Die Gewinnverteilung ergibt sich aus dem Gesetz (§ 19 GenG); die Warenrückvergütung ist ein Förderungsmittel und dient der Erfüllung des in § 1 GenG festgelegten Förderungszweckes der Genossenschaft.

3. Abschnitt: Die betriebswirtschaftlichen Grundlagen der Warenrückvergütung

Im Gegensatz zu den erwerbswirtschaftlichen Unternehmen, deren wirtschaftliches Ziel im Entstehen eines möglichst hohen Endnutzens, d. h. Gewinns, zu sehen ist, erbringt die Genossenschaft auf Grund ihres hilfswirtschaftlichen Charakters ihre Leistungen zu Selbstkosten, also ohne die Absicht, einen möglichst hohen Endnutzen zu erzielen. Man spricht deshalb davon, daß die Genossenschaft nach dem „Selbstkostendeckungsprinzip" wirtschafte. Das „Selbstkostendeckungsprinzip" ist jedoch ein betriebswirtschaftlicher Begriff, der hinsichtlich seiner Auslegung und Anwendung nicht mit einem fest umrissenen Begriffsinhalt verbunden ist[1]). Aus diesem Grunde bestehen über seinen Inhalt, insbesondere im Hinblick auf die Warenrückvergütung, erhebliche Zweifel. Um Verwechslungen zu vermeiden, soll als Oberbegriff für diese Wirtschaftsweise der Genossenschaft im folgenden der Begriff „Kostendeckungsprinzip" verwendet werden. Zur Darlegung der Wirtschaftsweise der Genossenschaft und betriebswirtschaftlichen Grundlagen der Warenrückvergütung muß weiter differenziert werden. Ausgangsbasis für die hierbei zu treffende Unterscheidung ist der betriebswirtschaftliche Unterschied zwischen „Aufwand" und „Kosten"[2]). Dementsprechend soll zwischen „Aufwandsdeckungsprinzip" und „Selbstkostendeckungsprinzip" im einzelnen unterschieden werden. Beiden Prinzipien ist eigen, daß der Betrieb, der sie verwirklicht, keinen Gewinn erzielt.

1. Kapitel: Das Aufwandsdeckungsprinzip und die Warenrückvergütung

I. Inhalt des Aufwandsdeckungsprinzips

Unter „Aufwand" ist der gesamte Werteinsatz eines Betriebes innerhalb einer betrieblichen Rechnungsperiode zu verstehen. Der Begriff „Aufwand" ist ein Begriff der Periodenrechnung. Ein Betrieb, der nach dem

25) so auch § 9 Abs. 2 Ziff. 5 und §§ 45—48 des BJM-Entwurfes 1962 z. GenG.

1) Nook, Das Selbstkostendeckungsprinzip, S. 22.

2) Felten, Die Beurteilung der Warenrückvergütung, S. 71; Schmalenbach, Kostenrechnung und Preispolitik, S. 113.

Aufwandsdeckungsprinzip wirtschaftet, erhält, was er zur Deckung seines gesamten Werteinsatzes benötigt. Hierzu gehören nicht nur die variablen Warenkosten und die fixen Betriebskosten, sondern schlechthin alles, was der Betrieb braucht, z. B. Reserven, Investitionen usw. Da das gesamte Betriebsergebnis durch die Periodenrechnung bestimmt ist, ist eine Verwirklichung der Kostendeckung beim einzelnen Geschäftsvorgang begrifflich ausgeschlossen. Das Aufwandsdeckungsprinzip wird nachträglich verwirklicht.

II. Das Aufwandsdeckungsprinzip bei den ersten modernen Genossenschaften

1. Das Aufwandsdeckungsprinzip bei den Rochdaler Pionieren

Schon die Rochdaler Pioniere gingen vom Aufwandsdeckungsprinzip aus, was ihr Tagespreisprinzip und ihre Überschußverteilung zeigen. Der zur Verteilung kommende Überschuß nach der Warenentnahme wurde auf Vorschlag Howard's wie folgt verteilt[3]): vom Bruttoüberschuß eines Vierteljahres wurden 10 Prozent für Inventar, 2 Prozent für Immobilien und höchstens 5 Prozent für Kapitalverzinsung abgesetzt. Vom Restbetrag bzw. vom verbleibenden Nettoüberschuß wurden dann 2,5 Prozent an den Bildungsfond abgeführt und die restlichen 97,5 Prozent an die Mitglieder nach Maßgabe ihres Warenbezuges verteilt.

2. Das Aufwandsdeckungsprinzip bei der Schuhmachergenossenschaft zu Delitzsch

Dasselbe gilt auch für die Schuhmachergenossenschaft von Delitzsch. § 6 des Statuts von 1853[4]) geht von der Periodenrechnung aus und stellt auf den Gesamtaufwand des Betriebes ab. Danach werden alle Kosten von dem auf Grund der Aufschlagprozente entstandenen Überschuß abgezogen und ein Teil des danach verbleibenden Überschusses dem Reservefond zugeschrieben. Eine nähere Ausgestaltung bringt das wohl von Schulze-Delitzsch im Jahre 1864 für „Schuhmacher-Associationen" empfohlene Normalstatut[5]). Danach wurden von den durch die Aufschlags-

---

3) Totomianz, Internationales Handwörterbuch des Genossenschaftswesens, Bd. I, S. 106; Nook, Das Selbstkostendeckungsprinzip, S. 98.

4) vgl. S. 29, Anm. 16.

5) Normalstatut für Schuhmacher-Associationen, § 8 Zinsen und Reservefond. Dividende. Von den Mehreinnahmen durch die Aufschlagprocente beim Verkauf der Lagervorräthe werden vor allem die Zinsen der aufgenommenen Kapitalien, sowie sämtliche Verwaltungskosten einschließlich der Gehalte der Beamten gedeckt. Aus dem danach verbleibenden Überschuß wird zunächst das Guthaben der Mitglieder mit 1½ Sgr. alljährlich(5 pCt) verzinst, diese Zinsen jedoch nicht baar ausgezahlt, sondern dem Empfangsberechtigten an diesem Guthaben selbst wieder beim Jahresabschluß zugeschrieben. Von dem dann noch zur Verfügung bleibenden Rest fließt ein Anteil von 20 pCt zum Reservefond, welcher dazu bestimmt ist, bei Unglücksfällen und Verlusten im Associations-Geschäft die Mitglieder, soweit er reicht, vor Vertretungen zu schützen. Derselbe bleibt der Association als eigentliches Gesellschaftsvermögen, so daß keinem ausscheidenden Mitgliede, ebensowenig den Erben Verstorbener, ein Anspruch daran zusteht. Zitiert nach Innung der Zukunft 1864, 91 ff. in „Auszüge", S. 531 ff.

prozente beim Verkauf der Lagervorräte entstehenden Mehreinnahmen die Zinsen der aufgenommenen Kapitalien, sowie sämtliche Verwaltungskosten, einschließlich des Gehaltes der Beamten, gedeckt. Nach Abzug eines Zinses für die Guthaben der Mitglieder, der nicht ausgezahlt, sondern wieder den Guthaben gutgeschrieben wurde, wurden vom Restüberschuß 20 Prozent an den Reservefond überwiesen.

III. Das Aufwandsdeckungsprinzip bei den Genossenschaften des Genossenschaftsgesetzes

Betrachtet man die Genossenschaften heute, insbesondere die Warengenossenschaften, so findet man, daß sie die Periodenrechnung eingeführt haben und am Ende des Geschäftsjahres eine Bilanz sowie eine Gewinn- und Verlustrechnung aufstellen. Dies bedeutet, daß sie nach dem Aufwandsdeckungsprinzip wirtschaften. Wie sich aus den Vorschriften des Genossenschaftsgesetzes über die Buchführung (§33), die Bilanzierung (§§ 33 ff., insbes. § 33d), die Gewinn- und Verlustrechnung (§§ 33 ff., insbes. § 33 f), die Bildung von Reserven (§ 7 Ziff. 4) und die Liquidation der Genossenschaft (§§ 78 ff.) ergibt, geht auch das Genossenschaftsgesetz von der Periodenrechnung des Genossenschaftsbetriebes aus. Leitbild des Genossenschaftsgesetzes ist damit die Genossenschaft als Aufwandsdeckungsbetrieb.

IV. Das Verhältnis der Warenrückvergütung zum Aufwandsdeckungsprinzip

Dadurch, daß eine Genossenschaft den Teil ihres Überschusses, den sie nicht zur Deckung ihres Aufwandes benötigt, in Form der Warenrückvergütung an ihre Mitglieder ausschüttet, verwirklicht sie nachträglich das Aufwandsdeckungsprinzip. Durch diese Art der Überschußverteilung wird der periodische Gesamtaufwand des Genossenschaftsbetriebes gedeckt. Unberücksichtigt bleibt eine unterschiedliche Kostenverursachung bei der einzelnen Inanspruchnahme der Genossenschaft durch die Mitglieder. Bezugspunkt der Überschußverteilung in Form der Warenrückvergütung ist damit nur der Gesamtaufwand des Genossenschaftsbetriebes, nicht die Kosten bzw. der Überschuß der einzelnen Leistung. Das Gesamtergebnis des genossenschaftlichen Geschäftsbetriebes resultiert aus der Summe der bei den einzelnen Kaufabschlüssen entstehenden, im einzelnen aber nicht mehr feststellbaren, ineinanderfließenden Überschüsse bzw. Gewinne und Verluste[6]). Die Warenrückvergütung stellt damit die nachträgliche Verwirklichung des Aufwandsdeckungsprinzips dar[7]). Da sich das Aufwandsdeckungsprinzip nur auf den Geschäftsbetrieb der Genossenschaft bezieht, sagt es über den Verteilungsmaßstab der Warenrückvergütung nichts aus.

---

6) Menzel, Preisbindung und Jahresrückvergütung im einzelwirtschaftlichen und genossenschaftlichen Großhandel, WuW 1960, 178, 179.

7) Henzler, Die Genossenschaft, S. 122; Schubert, Die Warenrückvergütung im Steuerrecht, BB 1959, 225; Trescher, Ausschluß der Warenrückvergütung durch vertikale Preisbindung? BB 1959, 100.

Aus dem Aufwandsdeckungsprinzip läßt sich nicht entnehmen, wie der Anteil des Genossen am Überschuß berechnet wird. Das Aufwandsdeckungsprinzip bestimmt nur die Gesamtsumme des zur Ausschüttung gelangenden Überschusses. Betriebswirtschaftlich gesehen stellt die Verwirklichung des Aufwandsdeckungsprinzips durch Ausschüttung einer Warenrückvergütung eine nachträgliche Senkung der Betriebsspanne dar und wird deshalb steuerrechtlich nach § 35 KStDV 1958 zu Recht als „Betriebsausgabe" behandelt[8]). Hierbei ist zu beachten, daß § 35 KStDV 1958 als speziell steuerrechtliche Vorschrift nur die Frage entscheidet, unter welchen Voraussetzungen eine Warenrückvergütung als Betriebsausgabe oder als Gewinnverteilung anzusehen ist. Mehr ist dieser spezialgesetzlichen Regelung nicht zu entnehmen[9]).

2. Kapitel: Das Selbstkostendeckungsprinzip und die Warenrückvergütung

I. Inhalt des Selbstkostendeckungsprinzips

Unter „Kosten" ist der für die Erstellung einer bestimmten einzelnen betrieblichen Leistung erforderliche Werteinsatz zu verstehen. „Kosten" sind ein Begriff der Selbstkostenrechnung. Bezugspunkt ist die einzelne Leistung. Unter Selbstkostendeckungsprinzip versteht man, daß ein Betrieb seine einzelnen Leistungen so erbringt, daß seine variablen und anteilig fixen Warenkosten gedeckt sind.

II. Die Bedeutung des Selbstkostendeckungsprinzips für die Warenrückvergütung

Aus betriebswirtschaftlich-theoretischer Sicht ist es möglich, daß es auch heute noch Genossenschaften gibt, die nach dem Selbstkostendeckungsprinzip wirtschaften. Bindet man das Selbstkostendeckungsprinzip an den Zeitpunkt der Erbringung der einzelnen Leistung, so kann begrifflich ein Überschuß nicht entstehen. Dies hat zur Folge, daß eine Warenrückvergütung nicht ausgeschüttet werden kann. Gesteht man zu, daß das Selbstkostendeckungsprinzip auch nachträglich verwirklicht werden kann, so ist es rein theoretisch möglich, daß der anteilige Aufwand genau den Kosten der einzelnen Leistung entspricht. Das würde bedeuten, daß die Warenrückvergütung nicht nur eine Verwirklichung des Selbstkostendeckungsprinzips darstellen würde. Ein solcher Vorgang ist nichts weiter als ein hypothetischer Idealfall, der in der genossenschaftlichen Praxis nicht vorkommt und nicht gewollt ist und deshalb auszuscheiden hat.

Die Warenrückvergütung ist in Wirklichkeit nicht an den Kosten bzw. am Überschuß der einzelnen Leistung orientiert. Durch die Warenrückvergütung wird ein Genosse nicht entsprechend oder annähernd seiner

---

8) BFH, U. v. 25. 8. 1953, BStBl. III S. 36 ff. (37); Schubert, Die Warenrückvergütung im Steuerrecht, BB 1959, 225. Dies gilt auch im Falle einer nachträglichen Korrektur der Bilanz; BFH, U. v. 30. 4. 1957, BStBl. III S. 219.

9) ebenso BJM-Entwurf 1962 z. GenG, Erläuterungen zu § 9, S. 42.

Verursachung am Überschuß der Genossenschaft beteiligt[10]). Es kann nämlich unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten nicht unterstellt werden, daß der Überschuß proportional dem Umsatz ist. Vielmehr ist eine solche Feststellung wegen der unterschiedlichen Überschußentstehung bei den einzelnen Waren viel zu schwierig und damit praktisch unmöglich. Ihrer betriebswirtschaftlichen Funktion nach ist die Warenrückvergütung lediglich eine Beteiligung der Mitglieder am Überschuß des Genossenschaftsbetriebes nach Maßgabe ihrer Betriebsbeteiligung[11]). Die Warenrückvergütung ist damit nicht an der Artikelspanne, sondern nur an der Betriebsspanne orientiert. Sie ist zwar geeignet, die genaue Aufwandsdeckung des genossenschaftlichen Geschäftsbetriebes herbeizuführen, aber sie ist im Regelfalle nicht in der Lage, dem Genossen das zurückzuerstatten, was er zum Überschuß beigetragen hat[12]). Deshalb dient die Warenrückvergütung nicht der Verwirklichung des Selbstkostendeckungsprinzips.

Läßt sich aber der Verteilungsmaßstab der Warenrückvergütung nicht nach dem Anteil der einzelnen Genossen an der Entstehung des Überschusses bemessen, müssen betriebswirtschaftliche Gesichtspunkte als Grundlage für den Verteilungsmaßstab der Warenrückvergütung außer acht bleiben. Es muß deshalb nach einem anderen Prinzip für die Aufteilung des genossenschaftlichen Überschusses gefunden werden. Dieses Prinzip ergibt sich, wie noch näher auszuführen sein wird, aus dem Wesen der Genossenschaft als Förderungswirtschaft auf der Basis der persönlichen Selbsthilfe.

---

10) Nook, Das Selbstkostendeckungsprinzip, S. 111; a. A. Diederichs, Der genossenschaftliche Gewinn, S. 30.

11) Paulick, Probleme der Warenrückvergütung bei gewerblichen Einkaufsgenossenschaften, S. 292.

12) Nook, Das Selbstkostendeckungsprinzip, S. 111.

2. Hauptteil

Die Warenrückvergütung nach Genossenschaftsrecht

1. Abschnitt: **Inhalt des Genossenschaftsgesetzes und Grundzüge der Genossenschaft**

Da sich das Wesen der Warenrückvergütung nur dann richtig erfassen läßt, wenn man Klarheit über Begriff und Funktion der Genossenschaft gewonnen hat[1]), sollen zunächst der Inhalt des Genossenschaftsgesetzes, das den Prüfungsmaßstab für die zu erörternden Probleme darstellt, und die Grundzüge des Wesens der Genossenschaft dargestellt werden.

1. Kapitel: Das Genossenschaftsgesetz als Organisationsgesetz

Der Ursprung der verschiedenen Formen der Unternehmensvergesellschaftung ist in den Bedürfnissen des praktischen Wirtschaftslebens zu finden. Auf Grund der großwirtschaftlichen und industriellen Entwicklung waren Einzelunternehmen allein immer weniger den von der Wirtschaft gestellten Aufgaben gewachsen. Die Verbindung der Kräfte und des Vermögens mehrerer Personen war vielfach nicht nur erwünscht, sondern oftmals notwendige Voraussetzung zur Erfüllung bestimmter wirtschaftsunternehmerischer Aufgaben. Dieser Entwicklung hat die gesellschaftsrechtliche Gesetzgebung Rechnung getragen. Sie legte in Organisationsgesetzen, die den einzelnen verschiedenartigen unternehmenswirtschaftlichen Erfordernissen Rechnung trugen, das Gefüge der verschiedenen Gesellschaftsarten fest und stellte diejenigen Normen auf, die den je nach der Eigenart der einzelnen Gesellschaftsarten vorhandenen Sicherungs- und Schutzbedürfnissen oder -erfordernissen dienen[2]).

Diese Gedanken kommen auch beim Gesetzgeber des Genossenschaftsgesetzes zum Ausdruck. Danach „haben sich die Rohstoff- und Magazinvereine überall bewährt, wo sie eingeführt sind und mit Umsicht geleitet werden. Durch sie gelangen die kleinen Handwerksmeister zu den mannigfachen Vortheilen, welche der Einkauf der Arbeitsmaterialien im Großen und Ganzen den Industriellen zuwendet. Die Wohltat der Konsumvereine wird in der Wirthschaft an der Güte der Waren und den billigen Preisen leicht erkannt; entsprechend schnell wächst die Zahl der Vereine und die Theilnahme an denselben ... In zwei Sätzen läßt sich die Summe der Bedürfnisse zusammenfassen. Es fehlt den Genossenschaften die Anerkennung ihrer handelsrechtlichen Persönlichkeit und es fehlt ihnen die gesetzliche Sanction einer Anzahl von Regeln, welche zum Theil mit dem Wesen

1) Paulick, Warenrückvergütung, S. 13; Trescher, Ausschluß der Warenrückvergütung durch vertikale Preisbindung? BB 1959, 100.

2) Albrecht, Großgenossenschaften, S. 126.

der Genossenschaft unaufhörlich verbunden sind, zum Theil durch eine nur wenig durchbrochene Übung sich bewährt oder als schlecht entbehrlich erwiesen haben, bei den meisten und sorgfältigst geleiteten Genossenschaften als bindende Normen anerkannt sind. Die Genossenschaften brauchen und verlangen keine Privilegien; sie wollen nur, wie sie dies im Leben schon unzweifelhaft sind, in das Handelssystem eingereiht und an den richtigen Platz gewiesen sein. Das gegenwärtige Gesetz verhilft ihnen nicht dazu, weil keine Gestaltung des positiven Rechtes den modernen Begriff der Genossenschaft deckt... Nur weil die Genossenschaft vermöge ihrer Eigentümlichkeit unter keine gesetzlich definierte Gestaltung unterzubringen ist, und weil sie bei der Abfassung des Deutschen Handelsgesetzbuches noch nicht genügend erkannt, auch noch nicht zu der heutigen bedeutungsvollen Höhe gelangt war, entbehrt sie den gesetzlichen Schutz, welcher ihr so wenig versagt werden darf, wie jenen anderen lebenskräftigen und förderlichen Erscheinungen innerhalb des Staates, denen nur Wohltaten nachzurühmen, aber keinerlei Gefahren oder Nachtheile zuzuschreiben sind. Die abweichenden Merkmale sind augenfällig, das mit den bisherigen Gesellschaftsarten Gemeinsame leicht erkennbar, und aus beidem zusammen, sowie aus der Tendenz der Genossenschaften ergeben sich die aus dem allgemeinen Handelsrecht zu entnehmenden, sowie den abweichenden Regeln von selbst mit solcher Klarheit und Schärfe, daß sie der Gesetzgeber nur abzuschreiben braucht“[3]).

Versucht man unter Berücksichtigung dieser Gedanken den Inhalt des Genossenschaftsgesetzes zu ermitteln, so zeigt sich, daß sich die Vorstellungen des Gesetzgebers über die Aufgabe und den Zweck des Genossenschaftsgesetzes konkretisiert und objektiviert haben. „Für Organisationsgesetze ist grundsätzlich die betreffende Vergemeinschaftungsform der einseitige Regelungsgegenstand. Diese Gesetze bemühen sich um eine sachgemäße Typenbestimmung, d. h. Organisationsgesetze haben den Zweck, einerseits zu sichern, daß die Form nur für die Zwecke benutzt wird, für die sie der Gesetzgeber bestimmt hat. Darüber hinaus haben Organisationsgesetze die Aufgabe, die Interessen Dritter zu wahren, die mit der Vereinigung in Beziehung treten“[4]). Alle diese Erfordernisse werden durch das Genossenschaftsgesetz erfüllt. Das Genossenschaftsgesetz ist nach Inhalt, Wesen und Aufbau als Organisationsgesetz gekennzeichnet. Besonders kennzeichnend ist die enge Verbindung von Zweck und Rechtsform[5]). Darüber hinaus steht es in einer Reihe mit dem Aktiengesetz, dem GmbH-Gesetz, dem VAG für den VVaG, den Vorschriften des HGB, soweit sie die OHG (§§ 105 ff. HGB) und die KG (§§ 161 ff. HGB) betreffen, und dem Idealverein des BGB (§§ 21 ff. BGB). Damit ist das Genossenschaftsgesetz als klassisches Organisationsgesetz im System der handelsrechtlichen Organisationsgesetze gekennzeichnet.

---

3) Bericht der XIV. Kommission des Preuß. Abgeordnetenhauses vom 10. 9. 1866, S. 241; ähnlich Schulze-Delitzsch in der Begründung seines Gesetzentwurfes in der 45. Sitzung des Preuß. Abgeordnetenhauses vom 17. 12. 1866 (9. Legislaturperiode), Stenographische Berichte, S. 1222 ff.

4) Westermann, Neugestaltung des gesetzlichen Genossenschaftsbegriffes, S. 82.

5) Westermann, a. a. O., S. 82.

2. Kapitel: Grundzüge der Genossenschaft

I. § 1 GenG, sein Inhalt und seine Bedeutung für die Genossenschaft

Nach § 1 GenG sind die Genossenschaften „Gesellschaften von nicht geschlossener Mitgliederzahl, welche die Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft ihrer Mitglieder mittels gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes bezwecken". Genossenschaften sind demnach Zusammenschlüsse selbständig bleibender Einzelunternehmer und Einzelwirtschafter, deren Ziel es ist, durch diesen Zusammenschluß ihre wirtschaftliche Existenz zu fördern[6]). Damit legt das Gesetz Entstehungsvoraussetzungen und Wirkungskreis der Genossenschaft fest und bestimmt das Wesen der Genossenschaft[7]).

II. Die einzelnen gesetzlich normierten Merkmale der Genossenschaft

Aus § 1 GenG lassen sich drei Merkmale erkennen: das Förderungsprinzip, die nicht geschlossene Mitgliederzahl und der gemeinschaftliche Geschäftsbetrieb.

1. Das Förderungsprinzip

Die Genossenschaft ist nicht wie die anderen Unternehmens- und Gesellschaftsformen durch die Absicht, Gewinn zu erzielen, sondern nach § 1 GenG dadurch gekennzeichnet, daß sie die „Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft ihrer Mitglieder bezweckt". Auf Grund des Förderungsprinzips steht sie im Gegensatz zum Gewinnstreben der erwerbswirtschaftlichen Unternehmen. Die Rechtsform der eingetragenen Genossenschaft unterscheidet sich deshalb von allen anderen Gesellschaftsformen des geltenden Rechts dadurch, daß sie nur verwendet werden darf, wenn der Zweck des Unternehmens auf die Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft der Mitglieder gerichtet ist[8]). Da das Genossenschaftsgesetz im einzelnen nicht sagt, was unter „Förderung" zu verstehen ist, soll im folgenden auf den Inhalt und das Wesen des Förderungsprinzips eingegangen werden.

a) Inhalt des Förderungsprinzips

In Übereinstimmung mit der Zwecksetzung der Handelsgesellschaften ist der Förderungszweck der Genossenschaft ein wirtschaftlicher Zweck, denn § 1 GenG bestimmt, daß der Zweck des Unternehmens auf die Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft der Mitglieder gerichtet sein muß[9]). Der Genossenschaft fehlt jedoch das den Vergemeinschaftungsformen des

---

6) Paulick, Lehrbuch, S. 4.

7) Paulick, a. a. O., S. 49.

8) RGZ 133, 170 ff. (178); KGJ 18, 27; KGJ 37, 168; von Caemmerer, Großgenossenschaften, S. 166; Henzler, Die Genossenschaft, S. 17 ff.; Henzler, Neugestaltung des gesetzlichen Genossenschaftsbegriffs, S. 68; Hueck, Gesellschaftsrecht, S. 207; Lehmann, Gesellschaftsrecht, S. 310; Meyer-Meulenbergh, Komm. z. GenG., 8. Aufl., § 1, Anm. 1 c und d; Paulick, Lehrbuch, S. 50 ff.; Paulick, Die eingetragene Genossenschaft als Beispiel gesetzlicher Typenbeschränkung, S. 88; Parisius-Crüger, Komm. z. GenG., § 1, Anm. 9 und 10; Westermann, Neugestaltung des gesetzlichen Genossenschaftsbegriffes, S. 88.

9) h. M., vgl. statt aller Paulick, Lehrbuch, S. 50 ff.

Handelsrechts typische Gewinnstreben als Selbstzweck. Sie erstrebt für sich selbst keine Gewinne, sondern will ihren Mitgliedern wirtschaftliche Vorteile vermitteln, die das einzelne Mitglied ohne den genossenschaftlichen Zusammenschluß und ohne Inanspruchnahme des gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes nicht erreichen kann. Man kann den Inhalt der Förderung deshalb dahin abgrenzen, daß die Genossenschaft alles tun kann, was ihren Genossen hilft, daß ihr aber die Verteilung erwerbswirtschaftlich erzielter Gewinne untersagt ist[10]).

b) Der ökonomisch-rationale Grundauftrag der Genossenschaft

Auf Grund des Förderungsprinzips ist es für die Genossenschaft wesensbestimmend, daß zwischen dem genossenschaftlichen Geschäftsbetrieb und dem Erwerb oder der Wirtschaft der Mitglieder eine fördernde Verbindung besteht. Die Förderung muß auf Grund der Inanspruchnahme des gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes bewirkt werden. Diese vom Förderungsprinzip verkörperte Zwecksetzung beschränkt nicht nur die Bildung von Genossenschaften, sondern stellt zugleich die Verbindung zwischen dem Genossenschaftsbetrieb und dem Betrieb bzw. der Hauswirtschaft des Genossen dar. Auf Grund des Förderungsprinzips ist deshalb der Genossenschaft kraft Gesetz[11]) der ökonomisch-rationale Grundauftrag erteilt, die Eigenwirtschaften ihrer Mitglieder zu fördern[12]).

2. Nicht geschlossene Mitgliederzahl

a) Personalcharakter der Genossenschaft

§ 1 GenG bestimmt, daß die Genossenschaft eine Gesellschaft „von nicht geschlossener Mitgliederzahl" ist. Damit wird der Personalcharakter der Genossenschaft hervorgehoben. Er wird im Genossenschaftsgesetz näher konkretisiert, z. B. in dem die Person des Genossen betonenden Mitgliedschaftsverhältnisses (§ 7 Ziff. 2, 10, 15, 65 ff.), im „Ein-Mann-eine-Stimme-Prinzip" (§ 43 Abs. 2) und in der Pflicht zur persönlichen Abstimmung (§ 43 Abs. 4), in der Generalversammlung und in der Nichtübertragbarkeit (§ 76), der Unveräußerlichkeit und der Nichtvererblichkeit (§ 77) der Mitgliedschaft. Das den Personalcharakter der Genossenschaft betonende Merkmal der nicht geschlossenen Mitgliederzahl besagt, daß die Genossenschaft gegenüber den Kapitalgesellschaften, aber auch im Gegensatz zur OHG und KG, nicht über einen zahlenmäßig festgelegten Mitgliederkreis verfügt, der an die Person der Gesellschafter oder an feste Kapitalstellen gebunden ist.

---

10) h. M.; RGZ 133, 170 ff. (178); KGJ 18, 27; KGJ 37, 168; von Caemmerer, Großgenossenschaften, S. 169; Hueck, Gesellschaftsrecht, S. 207; Lehmann, Gesellschaftsrecht, S. 310; Paulick, Lehrbuch, S. 50 ff.; Westermann, Neugestaltung des Genossenschaftsbegriffs, S. 88.

11) Der Ansicht Henzlers, Die Genossenschaft, S. 19, daß der Grundauftrag ein von der Personenvereinigung als Gesamtheit der Mitglieder an die Leitung der genossenschaftlichen Betriebswirtschaft erteilter Dauerauftrag sei, kann nicht zugestimmt werden. Eine vertragliche Konstruktion muß entfallen, da die Förderung gesetzliches Wesensmerkmal der Genossenschaft ist, über das die Mitglieder nicht verfügen können.

12) Felten, Die Beurteilung der Warenrückvergütung, S. 29.

b) Funktion des genossenschaftlichen Kapitals

Die Kapitalgrundlage der Genossenschaft beruht auf Beträgen, die die Mitglieder aufbringen, und aus dem Eigenkapital der Genossenschaft. Die Kapitalbeträge, die die Mitglieder aufbringen, stellen sie in ihrer Eigenschaft als Träger der Genossenschaft dieser ohne jegliche diesbezügliche Einkommenserwartung zur Erfüllung ihrer Förderungsaufgabe zur Verfügung[13]). Das Eigenkapital sammelt die Genossenschaft in Form von Reserven bzw. Rücklagen aus Überschüssen an, die sie im Laufe eines Geschäftsjahres erwirtschaftet[14]).

Die Genossenschaft verfügt nicht über ein Mindest-[15]) oder Eigenkapital im Sinne des nominell festgelegten Grund- oder Stammkapitals einer Kapitalgesellschaft oder des Gesellschaftsvermögens einer handelsrechtlichen Personalgesellschaft. Die Summe der von den Genossen übernommenen Geschäftsanteile bildet nicht das Vermögen der Genossenschaft; sie bezeichnet nur den Höchstbetrag, bis zu dem sich die Genossen mit Einlagen beteiligen können (§ 7 Ziff. 4 GenG). Die Einlagen stellen keine Berechtigung des Genossen am Betriebsvermögen dar, sie sind vielmehr Betriebsvorschüsse, die der Genosse der Genossenschaft für die Dauer seiner Mitgliedschaft zur Verfügung stellt, um sie im Falle seines Ausscheidens aus der Genossenschaft von dieser in Höhe des tatsächlich geleisteten Betrages zurückzufordern (§ 73 Abs. 2 Satz 2 GenG). Auf Grund des jederzeitigen Mitgliederwechsels ist die Kapitalgrundlage der Genossenschaft fortgesetzten Veränderungen unterworfen. Jeder Beitritt eines Genossen führt zu einer Erhöhung des Gesellschaftsvermögens, jeder Austritt zu einer Verminderung[16]).

Im Gegensatz zur Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft, die im Einsatz eines Kapitals zur Erzielung einer größtmöglichen Kapitaldividende liegt, besteht die Beteiligung an einer Genossenschaft in erster Linie im Einsatz der Person zur wirksamen Förderung ihres eigenen Erwerbs oder ihrer eigenen Wirtschaft[17]). Die genossenschaftliche Kapitalgrundlage dient der Funktionsfähigkeit des Betriebes der Genossenschaft. Sie stellt die Voraussetzung für die Bereitstellung und die Inanspruchnahme der Dienste des gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes dar[18]). Daraus ergibt sich der unselbständige, der „nur dienende" Charakter der genossenschaftlichen Kapitalgrundlage.

c) Die Organe der Genossenschaft und ihr Verhältnis zueinander

Das Genossenschaftsgesetz hat vorgeschrieben, daß jede Genossenschaft drei Organe haben muß. Es sind dies die Generalversammlung, der Aufsichtsrat und der Vorstand (§§ 9, 43 GenG). Die Generalversammlung ist

---

13) Nook, Das Selbstkostendeckungsprinzip, S. 101.

14) Loest, Kapitalgrundlage der Genossenschaft, S. 362; Schröder, Kapitalgrundlage der Genossenschaft, S. 307.

15) anders § 28 Abs. 2 AG und § 7 Abs. 2 GmbHG.

16) Paulick, Lehrbuch, S. 58, 64, 65.

17) Paulick, a. a. O., S. 65.

18) Ohm, Die Genossenschaft und ihre Preispolitik, S. 48.

das Beschlußorgan der Mitglieder (§§ 43 ff. GenG). Dem Vorstand obliegt die Geschäftsführung und die Vertretung der Genossenschaft (§§ 24 ff., 38 GenG). Der Aufsichtsrat beaufsichtigt den Vorstand bei seiner Geschäftsführung (§§ 38 ff. GenG).

Das Verhältnis des Aufsichtsrates zu den anderen Organen ist unproblematisch, weil seine Funktion klar umrissen ist. Er hat den Vorstand bei seiner Geschäftsführung zu überwachen und der Generalversammlung Bericht zu erstatten (§§ 38 ff. GenG).

Problematisch jedoch ist das Verhältnis von Vorstand und Generalversammlung, vor allem im Hinblick auf die laufende Geschäftsführung. Einerseits tendieren Vereinigungen mit körperschaftlichem Aufbau zu einer Verselbständigung ihres Organismus, andererseits ist eine Mitgliederversammlung zur Willensbildung in laufenden Angelegenheiten typischerweise funktionsmäßig zu schwerfällig und daher funktionell meist ungeeignet. Diese Aufgabe pflegt deshalb einem besonderen, beweglicheren Organ, dem Vorstand, übertragen zu werden[19]). Damit ist zugleich das Problem der Abgrenzung der Zuständigkeit der beiden Organe berührt. Zwei grundsätzliche Lösungsmöglichkeiten stehen sich gegenüber. Nach der ersten Möglichkeit vollzieht sich die Willensbildung nur in der Mitgliederversammlung. Der Vorstand ist reines Exekutivorgan. Bei der zweiten Möglichkeit wird dem Vorstand in allen Angelegenheiten der laufenden Geschäftsführung eine selbständige Stellung verliehen. Aus dem Genossenschaftsgesetz selbst läßt sich eine Lösung nicht finden. Insbesondere kann nicht der Schluß gezogen werden, daß der Vorstand ein reines Exekutivorgan ohne eigene Willensbildung ist, vielmehr spricht gerade das Weisungsrecht der Generalversammlung (§ 27 Abs. 2 GenG) dafür, daß dem Vorstand ein solcher Spielraum zusteht. Da sich allein aus dem Genossenschaftsgesetz eine Lösung nicht ergibt, ist zu fragen, ob die zweite Möglichkeit im Hinblick auf eine erfolgreiche geschäftliche Betätigung der Genossenschaft notwendig und unter Berücksichtigung der legitimen Interessen der einzelnen Mitglieder möglich ist[20]).

Zusammen mit der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung haben sich die Genossenschaften zu Wirtschaftsgebilden entwickelt, die nur bei Beherrschung der Methoden marktgerechten Verhaltens existenzfähig sind. Im Hinblick auf ein ökonomisch-zweckmäßiges Verhalten wurden an sie gesteigerte Anforderungen gestellt[21]). Außerdem sollte die Förderungsleistung des genossenschaftlichen Geschäftsbetriebes möglichst ergiebig sein. Aus diesen Gründen müssen oftmals schnelle Entscheidungen getroffen werden. Hierzu ist jedoch nur eine Geschäftsführung mit eigener Entscheidungsbefugnis in der Lage. Unter der Herrschaft des ökonomischen Prinzips ist deshalb eine selbständige Stellung des Vorstandes als geschäftsführendes Organ notwendig. Der Förderungszweck fordert geradezu eine solche Stellung. Beachtet man weiter, daß der einzelne im

19) Reinhardt, Die Verfassung der Genossenschaft, S. 59.
20) Reinhardt, a. a. O., S. 60.
21) Reinhardt, a. a. O., S. 66.

Gefüge der Organe der Genossenschaft keine Befugnisse ausübt, sondern lediglich zur Bildung des Mehrheitswillens des Organs beiträgt, so bedeutet Selbsthilfe nicht die umfassende persönliche Mitwirkung des einzelnen in möglichst allen Funktionen der Genossenschaft. Richtig verstandene Selbsthilfe in genossenschaftlichem Sinne erfordert grundsätzlich nur die Beherrschung desjenigen Organismus, der leistungsfähig genug ist, wirklichen Nutzen im Sinne der Förderung der Mitglieder zu vermitteln. Dies bedeutet, daß der einzelne Genosse auf eine unmittelbare persönliche Einwirkung in den Angelegenheiten der laufenden Geschäftsführung verzichten muß. Selbsthilfe kann vielfach nur dann wirksam verwirklicht werden, wenn die Geschäftsführung das Vertrauen der Generalversammlung genießt und ihr damit die Freiheit der Entscheidung, aber auch die volle Verantwortung für diese Entscheidung übertragen wird[22]). Das Selbsthilfeprinzip steht damit einer selbständigen Entscheidungsbefugnis des Vorstandes in den Angelegenheiten der laufenden Geschäftsführung nicht entgegen. Dem Vorstand steht deshalb in den Angelegenheiten der laufenden Geschäftsführung eine eigene Entscheidungsbefugnis zu. Diese Entscheidungsbefugnis wird begrenzt durch das Weisungsrecht der Generalversammlung (§ 27 GenG). Dieses Weisungsrecht findet seine Grenze wiederum dann, wenn durch seine Ausübung die organschaftliche Stellung des Vorstandes beseitigt würde[23]). Unter diesen Gesichtspunkten ist es nicht mehr gerechtfertigt, allein auf Grund des Weisungsrechts die Generalversammlung als oberstes Organ der Genossenschaft zu bezeichnen[24]).

3. Gemeinschaftlicher Geschäftsbetrieb

a) Begriff und Aufgaben des gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebs

„Gemeinschaftlicher Geschäftsbetrieb im Sinne des § 1 Abs. 1 GenG ist ein Geschäftsbetrieb, der auf genossenschaftlicher Grundlage aufgebaut ist, nach genossenschaftlichen Grundsätzen geleitet wird und bei grundsätzlicher Wahrung der Identität zwischen den Genossen als den wirtschaftlichen Trägern und Kunden des Unternehmens trotz Teilnahme am allgemeinen Güter- und Leistungsaustausch keine erwerbswirtschaftlichen Gewinne für sich selbst erstrebt“[25]). Der gemeinschaftliche Geschäftsbetrieb hat die Aufgabe, die Einzelwirtschaften der Mitglieder zu fördern. Er ist das Mittel, mit dessen Hilfe der Förderungszweck verwirklicht werden soll. Er ist Hilfs- und Ergänzungsbetrieb für die wirtschaftlich selbständigen Einzelbetriebe und Einzelwirtschaften der Genossen. Er kennzeichnet den „dienenden“, „akzessorischen“ Charakter der Genossenschaft[26]).

---

22) Reinhardt, a. a. O., S. 72.

23) Paulick, Lehrbuch, S. 221; a. A. Schumacher, Die Organe der Genossenschaft, S. 117, der die Grenze nur im Gesetz und in der Satzung sieht.

24) vgl. hierzu auch die ähnliche Problematik bei der AG, insbes. Wiethölter, Interessen und Organisation der Aktiengesellschaft im amerikanischen und deutschen Recht, S. 82 ff.

25) Paulick, Lehrbuch, S. 60.

26) Paulick, a. a. O., S. 59.

b) Der gemeinschaftliche Geschäftsbetrieb als Kostendeckungsbetrieb

Aus der Förderungsaufgabe ergibt sich, daß die Genossenschaft alles das, was sie nicht zur Führung des genossenschaftlichen Geschäftsbetriebs benötigt, den Genossen zugute kommen lassen muß. Daraus ergibt sich, daß der gemeinschaftliche Geschäftsbetrieb seiner Natur nach ein Kostendekkungsbetrieb, ein sog. „Nonprofit-Unternehmen" ist[27]).

c) Die betriebswirtschaftliche Stellung des gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes zu den Mitgliederbetrieben

Für das betriebswirtschaftliche Verhältnis zwischen dem Genossenschaftsbetrieb und den Mitgliederbetrieben sind zwei Fragen von Bedeutung: einmal die Frage der Funktionsübertragung, die darüber entscheidet, ob zwischen dem Genossenschaftsbetrieb und den Mitgliederbetrieben ein innerbetriebliches Organschaftsverhältnis oder ein zwischenbetriebliches Marktverhältnis besteht, und zum anderen die Frage, ob die Genossenschaft eine Unternehmung darstellen kann. Aus der Beantwortung der ersten Frage kann gleichzeitig ersehen werden, ob die Warenrückvergütung einen innerbetrieblichen oder einen zwischenbetrieblichen Leistungsaustausch darstellt. Die Beantwortung der zweiten Frage wird erkennen lassen, ob die Warenrückvergütung bei Genossenschaftsunternehmungen eine besondere Behandlung erfahren muß[28]).

aa) Das Problem der Funktionsübertragung

Henzler legte im Jahre 1939 in einer grundlegenden Untersuchung[29]) dar, daß sich die Genossenschaften grundsätzlich von den Erwerbswirtschaften unterscheiden. Die Erwerbswirtschaften würden eine Umsatztätigkeit ausüben und eine doppelte Beziehung zum Markt herstellen: einmal, wenn sie dem Markt Leistungen entnehmen, zum anderen, wenn sie ihm Leistungen zuführen. Sie würden deshalb die Beschaffungs- und Verwertungsfunktion ausüben. Man könne den Umsatz als Inbegriff dieser beiden Hauptfunktionen der Einzelwirtschaften bezeichnen[30]). Die Genossen dagegen würden entweder die Verwertungs- oder die Beschaffungsfunktion ihren Betrieben ausgliedern und sie auf die Genossenschaft übertragen. Damit würde zwischen dem Genossenschaftsbetrieb und dem Mitgliedsbetrieb ein betriebswirtschaftliches Organschaftsverhältnis begründet. Der Genossenschaft würde deshalb nach der Funktionsübertragung die Aufgabe zufallen, im Auftrag der Einzelwirtschaften der Mitglie-

27) Diederichs, Der genossenschaftliche Gewinn, S. 23; Darheim, Die Genossenschaft als Unternehmungstyp, S. 159; Fischer, Betriebswirtschaftliche Probleme im Genossenschaftswesen, S. 139; Henzler, Die Genossenschaft, S. 84; Paulick, Warenrückvergütung, S. 14; Paulick, Probleme der Warenrückvergütung bei gewerblichen Genossenschaften, S. 291.

28) Henzler, Der genossenschaftliche Gewinn, S. 12 sieht im Geschäftsergebnis einer Genossenschaftsunternehmung grundsätzlich einen Gewinn.

29) Henzler, Betriebswirtschaftliche Hauptfragen des Genossenschaftswesens.

30) Henzler, a. a. O., S. 1.

31) Henzler, a. a. O., S. 2; vgl. auch Henzler, Die Genossenschaft, S. 76 ff.; sowie Bienert, Die Genossenschaft und ihre Mitglieder, S. 6; Draheim, Die Genossenschaft als Unternehmungstyp, S. 71; Fischer, Betriebswirtschaftliche Probleme

der bestimmte Betriebsleistungen zu beschaffen oder zu verwerten[31]). Diese Meinung wurde im folgenden allgemein anerkannt, so daß man sie als vorherrschende Meinung bezeichnen kann[32]). Schon damals schränkte aber Henzler seine theoretischen Ausführungen im Hinblick auf ihre praktische Bedeutung ein. „Allerdings", so schreibt er[33]), „ist einschränkend hinzuzufügen, daß es sich in der Praxis des Genossenschaftswesens fast regelmäßig deshalb nicht mehr ausschließlich um Beschaffung im ursprünglich strengen Sinn handelt, weil viele Genossenschaftsbetriebe beschaffen, ohne den Bedarf ihrer Mitglieder festzustellen, oder, wenn sie ihn auf Grund ihrer Erfahrung kennen, doch keine hinreichende Gewähr für die Abnahme der beschafften Betriebsleistungen durch die Genossenschafter haben".

Dieser Ansicht wurde lange Jahre nicht widersprochen, bis sie Henzler[34]) selbst im Jahre 1956 anläßlich der Reformbestrebungen des Genossenschaftsrechts und wohl unter dem Druck der tatsächlichen Verhältnisse auch in theoretischer Hinsicht modifizierte. Er anerkennt nunmehr zwei Genossenschaftstypen als Grenztypen[35]): die Genossenschaft, deren Betrieb eine Teilfunktion ausübt, und die Genossenschaft, deren Betrieb eine Umsatzfunktion ausübt, wobei er diese Genossenschaft auf Grund ihrer doppelten Marktverbundenheit, ihrer Risikenlast, ihrer Kapitalintensität und der Rationalität ihrer Verhaltsweise als Genossenschaftsunternehmung anspricht. Mit dieser Differenzierung ist auch gleichzeitig die damit verbundene Problematik angedeutet. Sie geht letztlich auf das außerordentliche Wachstum und die erheblichen Wandlungen der genossenschaftlich organisierten Wirtschaft sowie auf das Fehlen rechtlicher Bezugs- oder Absatzpflichten, die die Grundlage einer Funktionsübertragung darstellen, zurück. Dabei zeigt sich immer deutlicher, daß die Genossenschaftstheorie das wirtschaftliche Wesen der Genossenschaften nicht mehr mit den herkömmlichen Begriffen „Hilfswirtschaft" oder „Nebenbetrieb" im Sinne einer „Organwirtschaft" sachgerecht erfassen kann[36]). Es ist deshalb der Wissenschaft die Frage gestellt, wie die Genossenschaft in Übereinstimmung mit ihrer tatsächlichen Struktur und Verfassung in ihrem wirtschaftlichen Wesen aufzufassen ist[37]). Dreh- und Angelpunkt dieses Problems wird die Frage der Inhaltsbestimmung des „hilfswirtschaftlichen" Charakters der Genossenschaft sein. Die begriffliche Identifizierung von „Hilfswirtschaft" und „Organwirtschaft" ist hierbei zu eng. „Hilfswirtschaftlich" kennzeichnet nicht ein betriebliches Verhältnis, sondern die Aufgabe des Genossenschaftsbetriebes. „Hilfswirtschaftlich" bedeutet nichts anderes als die Kennzeichnung jener speziellen Funktion der Ge-

---

im Genossenschaftswesen, S. 149; Gabriel, Grundfragen einer Reform des Genossenschaftsrechts, S. 281; Nook, Das Selbstkostendeckungsprinzip, S. 13 ff.

32) Draheim, Genossenschaft und Erwerbsunternehmung, ZfG 1954, 139.

33) Henzler, Betriebswirtschaftliche Hauptfragen, S. 7.

34) Henzler, Der Genossenschaftliche Gewinn und seine Verteilung unter besonderer Berücksichtigung der Warenrückvergütung, S. 7 ff.

35) Henzler, a. a. O., S. 9.

36) Back, Wo stehen die Genossenschaften heute? ZfG 1954, 46, 54.

37) Back, a. a. O., ZfG 1954, 46.

nossenschaft, die sich aus dem Förderungszweck ergibt und die dahin geht, die Bedürfnisse der Mitgliederwirtschaften zu befriedigen[38]).

Unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen und organisatorischen Gegebenheiten lassen sich grundsätzlich als zwei Genossenschaftstypen die traditionale Genossenschaft und die moderne Marktgenossenschaft unterscheiden. Bei der traditionalen Genossenschaft wird ein Organschaftsverhältnis dadurch begründet, daß eine ganze Funktion[39]), z. B. Rohstoffbeschaffung, Erzeugnisverwertung, Einkauf, Verkauf, usw., vom Mitgliederbetrieb auf den Genossenschaftsbetrieb übertragen wird. Diese Funktionsübertragung wird durch eine rechtliche Verpflichtung[40]) aller Genossen begründet und gesichert. Bei der traditionalen Genossenschaft ist die Warenrückvergütung ein innerbetrieblicher Leistungsaustausch. Bei der modernen Marktgenossenschaft findet eine Funktionsübertragung nicht statt, sie übt vielmehr eine Umsatzfunktion aus. Genossenschaftsbetrieb und Mitgliederbetrieb stehen sich als zwei selbständige Betriebe gegenüber, zwischen denen Marktbeziehungen bestehen. Rechtlich finden sich zwei Ausgestaltungen. Entweder gilt der Grundsatz der Freiheit der Inanspruchnahme, d. h. es bleibt dem einzelnen Genossen überlassen, ob er die Genossenschaft in Anspruch nehmen will, oder aber es besteht für den einzelnen Genossen eine gesellschaftsrechtliche bzw. individualrechtliche Verpflichtung zum Bezug bzw. Absatz einzelner oder mehrerer Waren bzw. Leistungen über die Genossenschaft. Die Warenrückvergütung stellt bei der modernen Marktgenossenschaft einen zwischenbetrieblichen Leistungsaustausch dar. Ergibt sich aus den Bezugs- bzw. Absatzpflichten eine Funktionsübertragung, liegt eine traditionale Genossenschaft vor. Besteht eine Bezugs- oder Absatzpflicht nur bezüglich einer oder mehrerer Waren bzw. Leistungen, ist eine moderne Marktgenossenschaft gegeben. Die Abgrenzung der beiden Genossenschaftstypen bei Vorliegen einer Bezugs- bzw. Absatzpflicht ergibt sich nicht aus dem Bestehen bzw. Nichtbestehen dieser Pflicht, sondern allein aus ihrer inhaltlichen Ausgestaltung.

Bei den Warengenossenschaften besteht kein Bezugs- bzw. Absatzzwang. Bei ihnen vollzieht sich eine von den einzelnen Mitgliederbetrieben unabhängige, selbständige Willensbildung. Sie verfügt über eigene selbständige Wirtschaftspläne. Sie trägt eigene Risiken und steht im Leistungswettbewerb ihren Mitgliedern gegenüber. Die Warengenossenschaften sind deshalb selbständige Unternehmen vom Typ der modernen Marktgenossenschaften.

bb) Das Problem der Genossenschaftsunternehmung

Nachdem festgestellt wurde, daß die Warengenossenschaften zum Typ der selbständigen Marktgenossenschaften gehören, erhebt sich die Frage, ob sie als Genossenschaftsunternehmungen anzusehen sind.

---

38) Reinhardt, Die gewerblichen Einkaufsgenossenschaften und die Reform des Genossenschaftsgesetzes, S. 337.

39) Draheim, Genossenschaft und Erwerbsunternehmung, ZfG 1954, 140.

40) Sie hat in der Regel körperschaftsrechtlichen Charakter und gleicht dem Organschaftsvertrag beim Konzern, Draheim, a. a. O., ZfG 1954, 140.

Die wirtschaftswissenschaftliche Theorie und die Praxis sind sich über den Unternehmungsbegriff nicht einig. Der Streit über den Unternehmungsbegriff spiegelt sich im wesentlichen und vorwiegend in der Kontroverse über das wirtschaftliche Wesen des Genossenschaftsbetriebes wieder[41]). Im wesentlichen gibt es vier Auffassungen über den Unternehmungsbegriff[42]). Eine Gruppe von Wissenschaftlern ist der Ansicht, daß die Genossenschaft keine Unternehmung sei, da sie die für eine Unternehmung konstitutiven Merkmale nicht besitze. Sie unterstellen, daß der Begriff der Unternehmung der Erwerbsunternehmung vorbehalten bleiben müsse. Andere Autoren sind der Auffassung, daß zwischen Genossenschaft und Erwerbsunternehmung kein Unterschied vorhanden sei: beide beruhten auf dem Egoismus und dem Individualinteresse der Mitglieder. Die Erwerbsunternehmung böte Dividende, die Genossenschaft Hilfsleistungen. In neuerer Zeit wird die Auffassung vertreten, daß ein Teil der Genossenschaften unternehmerische Eigenschaften (allerdings ohne erwerbswirtschaftliche Gewinnerzielung), ein anderer Teil mehr betrieblich-technische Funktionen, Ausstattungen und Verhaltensweisen zeigten. Die erste Gruppe bilde den Typ der „Genossenschaftsunternehmung", die zweite den des „traditionalen Genossenschaftsbetriebes". Eine vierte Ansicht sieht schließlich in jeder Genossenschaft ohne Rücksicht auf Größe, Aufgaben, Marktstellung usw. eine Unternehmung.

Vergleicht man die Erwerbsunternehmungen und die selbständigen Marktgenossenschaften miteinander, so ergeben sich viele Übereinstimmungen. Beide üben eine Umsatzfunktion aus und treten deshalb zweiseitig am Markt auf; beide gehen die gleichen Wagnisse ein; beide müssen die gleichen Risiken auf sich nehmen; beide üben die gleichen Funktionen auf derselben Wirtschaftsstufe aus; beide weisen eigene, selbständige Wirtschaftspläne auf; beide arbeiten nach dem Prinzip der Wirtschaftlichkeit; beide haben finanzwirtschaftliche Aufgaben zu lösen; beide machen sich die Errungenschaften der Technik zu eigen; beiden ist die Eigenkapitalbildung gestattet; beide werden nach allgemeinen betriebswirtschaftlichen Grundsätzen geführt. Ihr einziger Unterschied liegt in der verschiedenartigen Zwecksetzung ihres Betriebes. Die Erwerbsunternehmung dient der Gewinnerzielung, die selbständige Marktgenossenschaft der Förderung ihrer Mitglieder. Der Unternehmungsbegriff ist aber nicht von der Zwecksetzung des Betriebes abhängig. Deshalb ist er nicht der Erwerbsunternehmung vorbehalten[43]). Die verschiedenartige Zwecksetzung ist lediglich geeignet, im Rahmen des Unternehmungsbegriffes verschiedene Unternehmungstypen zu bilden, wobei jeder Unternehmungstyp seine spezifi-

41) Draheim, Die Genossenschaft als Unternehmung, S. 251 ff.; Draheim, Die Genossenschaft als Unternehmungstyp, S. 77 ff.; Draheim, Genossenschaft und Erwerbsunternehmung, ZfG 1954, 125 ff.; Dülfer, Zur Frage des Unternehmungscharakters der Genossenschaft, ZfG 1956, 265 ff.; Henzler, Die Genossenschaft im Wandel: Versuch einer Typologie, Kyklos 1957, Fasc. 2, S. 156 ff.; Ohm, Die Genossenschaft und ihre Preispolitik, S. 32 mit weiteren Literaturhinweisen.

42) vgl. hierzu im einzelnen die Ausführungen von Draheim, Die Genossenschaft als Unternehmung, S. 252 ff. mit Literaturhinweisen.

43) Draheim, Die Genossenschaft als Unternehmung, S. 254.

schen Eignungen und Grenzen und seine eigenständige Struktur hat[44]). Insoweit ist die Genossenschaft als Unternehmung ein Wirtschaftsgebilde eigener Art und eigener Struktur. Der Unternehmungstyp Genossenschaft wird bestimmt durch das Identitäts-[45]) und das Förderungsprinzip[46]). Aus diesen Gründen sind auch die Warengenossenschaften Genossenschaftsunternehmungen.

Da der Unternehmungsbegriff die Zwecksetzung des Betriebes nicht beinhaltet, kann aus ihm nicht geschlossen werden, daß die Warenrückvergütung bei der Genossenschaftsunternehmung eine besondere Behandlung erfahren muß.

III. Die nicht gesetzlich normierten rechtlichen Merkmale der Genossenschaft

1. Die gemeinschaftliche Selbsthilfe

Jede Genossenschaft beruht auf dem Gedanken der Selbsthilfe[47]). Wenn in § 1 GenG bestimmt wird, daß die Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft der Genossen mittels gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebs erfolgen muß, so ist damit der Selbsthilfegedanke gesetzlich festgelegt. „Positiv ist die Selbsthilfe gekennzeichnet als die Lösung der Aufgabe aus eigener Kraft derer, denen die Hilfe zugute kommen soll"[48]). Die Verwirklichung der Selbsthilfe beruht jedoch nicht nur auf dem freiwilligen Zusammenschluß der Wirtschaftskräfte, sondern auch auf der Benutzung der so geschaffenen Einrichtung durch die Genossen. Der Selbsthilfecharakter kommt auch dadurch zum Ausdruck, daß der Genossenschaftsbetrieb durch die Genossen getragen wird. „Praktisch zeigt sich das in der Zurechnung der Erfolge oder Mißerfolge der Tätigkeit der Genossenschaft für die Genossen: der Erfolg bedeutet die Rückvergütung, der Mißerfolg drückt sich letztlich in der Haftung aus"[49]). Für die Selbsthilfe ist es jedoch nicht begriffsnotwendig, daß die ganze Arbeit des Genossen in der Genossenschaft in Form der tätigen Selbsthilfe geleistet wird. Unter Berücksichtigung des körperschaftlichen Prinzips genügt die Mitwirkung der Genossen in den Organen der Genossenschaft. Das gemeinschaftliche Handeln der Genossen erschöpft sich in der Mitwirkung in der Mitgliederversammlung[50]).

2. Identität von Mitglied und Kunde

Aus dem Förderungszweck und dem Selbsthilfegedanken ergibt sich die „Identität von Mitglied und Kunde"[51]). Wenn § 1 GenG von „Förderung des Erwerbs und der Wirtschaften der Mitglieder mittels gemeinschaftlichen

44) Draheim, a. a. O., S. 257, 258.
45) Das Identitätsprinzip wird erst im folgenden näher erläutert.
46) Draheim, a. a. O., S. 257.
47) Paulick, Lehrbuch, S. 5.
48) Paulick, a. a. O., S. 5; Westermann, Neugestaltung des gesetzlichen Genossenschaftsbegriffs, S. 90.
49) Granzow, Akademiebericht, S. 17; Westermann, a. a. O., S. 90.
50) Westermann, a. a. O., S. 91.
51) Paulick, Lehrbuch, S. 9., spricht von „Identität von Unternehmern und Kunden". Dies ist im Prinzip dasselbe, jedoch ist der Begriff des „Unternehmers" aus wirtschaftlichen und rechtlichen Gründen im Genossenschaftswesen mißverständlich.

Geschäftsbetriebes“ spricht, so ist damit zum Ausdruck gebracht, daß die Kunden des genossenschaftlichen Geschäftsbetriebes zugleich auch die Mitglieder der Genossenschaft sein müssen. Ein Mitglied kann nur gefördert werden, wenn es am Geschäftsbetrieb der Genossenschaft als Kunde teilnimmt.

3. Treupflicht des Genossen und Freiheit der Inanspruchnahme des gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes

Der Genosse hat allgemeine Mitgliederpflichten, wie etwa die Pflicht zur Mitwirkung am Verbandsleben oder die genossenschaftliche Treupflicht[52]). Typischer Fall der allgemeinen genossenschaftlichen Treupflicht ist das Unterlassen von Handlungen, die der Genossenschaft schaden. Eine besondere Treupflicht wie bei den reinen Personalgesellschaften muß jedoch auf Grund des körperschaftlichen Charakters der Genossenschaft und des damit fehlenden erhöhten gegenseitigen Vertrauensverhältnisses zwischen den Genossen verneint werden[53]).

Neben diesen allgemeinen Mitgliederpflichten gibt es Pflichten der Genossen, die sich aus Gesetz oder Satzung ergeben[54]). Hierunter fallen auch die Bezugs- bzw. Absatzpflichten, wenn sie in die Satzung aufgenommen sind. Es fragt sich nun, ob darüber hinaus eine allgemeine Treupflicht für den Genossen besteht, die genossenschaftlichen Einrichtungen zu benutzen. Eine solche Pflicht zur Inanspruchnahme des gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes stellt eine Leistungspflicht des Genossen dar, die nicht zu den allgemeinen Mitgliederpflichten gerechnet und nicht aus dem Wesen der Genossenschaft abgeleitet werden kann. Da sie das Rechtsverhältnis zwischen Genossenschaft und Genosse betrifft, kann sie gemäß § 18 GenG nur durch das Statut begründet werden[55]).

Wie die genossenschaftliche Vergangenheit und Gegenwart gezeigt hat, war eine solche Treupflicht nie vorhanden. Dies zeigen zunächst zwei Beispiele aus den Gründerjahren der Genossenschaften. Im einen Fall kauften die Rochdaler Pioniere[56]) ihr Mehl nicht mehr bei der Genossenschaftsmühle, weil das Mehl zu schlecht wurde. Erst nachdem ein neuer Müller angestellt wurde und die Verluste abgedeckt waren, kauften sie ihr Mehl wieder in der Genossenschaftsmühle. Für den anderen Fall zeichnet Schulze-Delitzsch verantwortlich. Als nämlich im Jahre 1835 nach vierjährigem Bestehen der Schuhmachergenossenschaft zu Delitzsch immer noch Mitglieder bei den freien Händlern kauften, versuchte sie Schulze-Delitzsch nicht durch einen Hinweis auf ihre Treupflicht oder eine entspre-

---

52) Orel, Die Nebenleistungspflichten bei der eingetragenen Genossenschaft, S. 5, 6.
53) a. A. Paulick, Lehrbuch, S. 199.
54) Orel, Die Nebenleistungspflichten bei der eingetragenen Genossenschaft, S. 1, 2.
55) Orel, a. a. O., S. 6; Schnorr von Carolsfeld, Bemerkungen zum Genossenschaftsrecht, ZfG 1959, 81.
56) Ziegenfuß, Die Genossenschaften, S. 46, 47.

chende Verpflichtung in der Satzung, sondern durch die Einführung der Warenrückvergütung zum Kauf bei den Genossenschaften zu bestimmen[57]). Außerdem hat sich in den letzten Jahrzehnten der Grundsatz der Freiwilligkeit der Geschäftsbeziehungen gerade bei der Warengenossenschaft zu einem unverrückbaren Grundsatz herausgebildet[58]). Wie schließlich die Diskussion über die Kartelleigenschaft der Genossenschaft gemäß § 1 GWB zeigt, geht die herrschende Auffassung dahin, daß bei den Genossenschaften keine allgemeinen Bezugs- und Absatzpflichten bestehen[59]). Es muß daher festgestellt werden, daß bei den Genossenschaften keine allgemeine Treupflicht zur Inanspruchnahme des gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes durch den Genossen besteht.

IV. Weitere Wesenszüge des Genossenschaftsgesetzes

Es fragt sich, ob das Genossenschaftsgesetz, das die Grundzüge der Genossenschaften bestimmt, noch weitere Wesenszüge aufweist. In Frage kommen ideologische, wirtschaftspolitische und wettbewerbliche Grundzüge.

1. Genossenschaftsideologie und Genossenschaftsgesetz

Aus den Gesetzesmaterialien und dem Entwurf des Genossenschaftsgesetzes läßt sich nicht entnehmen, daß im Genossenschaftsgesetz ideologische Bestandteile enthalten sind. Betrachtet man die geistesgeschichtlichen Grundlagen der Vorgründer- und Gründerzeit der Genossenschaften sowie die Zielsetzungen der Gründer der modernen Genossenschaften, so findet man eine Erklärung dafür, warum ideologische Gesichtspunkte in das Genossenschaftsgesetz keinen Eingang gefunden haben.

a) Die ideologischen Vorläufer der modernen Genossenschaft

Die ersten genossenschaftlichen Gedanken traten mit dem Eintritt der Industrialisierung auf. Als im Zuge dieser auf kapitalistischen Grundlagen sich aufbauenden Industrialisierung eine durchgreifende wirtschaftliche und soziale Umwälzung eintrat, die ganz besonders die Masse der Arbeiter und kleinen Gewerbetreibenden ergriff, wurden auch schon die ersten Versuche, ausgehend von den Industriezentren Englands, eingeleitet, die kapi-

---

57) Ruhmer-Schlösser, Entstehungsgeschichte der deutschen Genossenschaftsbewegung, S. 115, 116.

58) Scheer, Die Wettbewerbsbeziehungen im Arbeitsbereich der Warengenossenschaften, BlfGW 1959, 186.

59) Baumbach-Hefermehl, Wettbewerbs- und Warenzeichenrecht, 8. Aufl., § 1 GWB, Anm. 2 A, RdNr. 28; Frankfurter Kommentar, § 1 GWB, Tz 26; Günther, Einkaufsvereinigung und Kartellgesetzentwurf, MA 1957, 45 ff.; Langen, Komm. z. Kartellgesetz, § 1 GWB, Anm. II 2 und 5; Paulick, Lehrbuch, S. 205, 206 mit weiteren Literaturhinweisen; Rasch, Komm. z. GWB, § 5, Anhang, S. 73.

60) Faust, Ursprung und Aufbruch der Genossenschaftsbewegung, S. 45.

talistisch gewordene Welt zu reformieren[60]). Die geistigen Hauptfaktoren dieser Reformation waren der ethische und der christliche Sozialismus[61]).

Die Hauptvertreter des ethischen Sozialismus waren Robert Owen (1771 — 1858), Charles Fourier (1772 — 1837) und Ferdinand Lasalle (1825 — 1864). Sie alle wollten eine Änderung der Wirtschafts- und Sozialordnung. Grundlage dieser Änderung sollte die auf gemeinschaftlichem Wirtschaften beruhende Genossenschaft, insbesondere die Produktivgenossenschaft sein. Die Genossenschaften sollten das Mittel abgeben, um dieses Ziel zu verwirklichen. Ansätze hierzu zeigten sich in der Errichtung der Konsumgenossenschaften in England. Die Verwirklichung dieser Gedanken erwies sich jedoch als utopisch, weil die Überschüsse nicht den Mitgliedern, sondern der sozialreformatorischen Bewegung Owen's zuflossen.

Wegbereiter des christlichen Sozialismus waren der französische Graf Henri de Saint Simon (1760 — 1825), die englischen protestantischen Geistlichen Charles Kingsley (1819 — 1875) und Frederic Denison Maurice (1805 — 1872) sowie die englischen Juristen J. M. Ludlow (1821 — 1911), Thomas Hughes (1822 — 1896) und Eduard Vansittart Neale (1810 — 1892). Ein bedeutender Vertreter des christlichen Sozialismus war auch der Engländer William King (1786 — 1865). Vom ethischen Sozialismus unterscheiden sich die christlichen Sozialisten durch die Betonung zweier Gedankengänge. Einmal sollte durch die Genossenschaften das Prinzip der Selbsthilfe verwirklicht werden, zum anderen sollte das Genossenchaftswesen das Mittel zur Verwirklichung der christlichen Nächstenliebe sein. Den christlichen Sozialisten Englands ist die Schaffung des ersten Genossenschaftsgesetzes der Welt, des „Industrial and Provident Societies Act" vom 30. 6. 1852 zu verdanken[62]). Der christliche Sozialismus scheiterte, weil sich herausstellte, daß sich die Idee der christlichen Nächstenliebe in der wirtschaftlichen Wirklichkeit nicht durchsetzen konnte.

Ursprung des Genossenschaftsgedankens ist der einfache und natürliche Trieb des Menschen, sich immer dann zu kooperativem Handeln zusammenzuschließen, wenn die Kraft des einzelnen nicht ausreicht, einen wirtschaftlichen Zweck oder ein anderes Ziel zu erreichen. Dieser Trieb ist dem Menschen als einem sozialen Wesen angeboren. Selbständigkeit und Vereinigung, Individualismus und Kooperation sind die beiden Lebensprinzipien menschlichen Zusammenlebens. Der Genossenschaftsgedanke entspringt dem Vereinigungsgedanken[63]). Obwohl die Anfangsphase genossenschaftlicher Ideenentwicklung durch die Vorherrschaft sozialreformatorischer, auf Umgestaltung der Gesamtordnung abzielender Konzeptionen charakterisiert ist, tritt schon hier der Gedanke des wirtschaftlichen Zusammenschlußes als einheitliche Grundkonzeption deutlich hervor. Die sozialreformatorischen Ideen sollen mit Hilfe wirtschaftlicher Mittel durchgesetzt werden. Durch den wirtschaftlichen Zusammenschluß soll die wirtschaftliche und soziale Stellung der einzelnen verbessert werden.

---

61) vgl. im einzelnen Faust, a. a. O., S. 9 ff.; Seraphim, Die genossenschaftliche Gesinnung und das moderne Genossenschaftswesen, S. 20 ff.
62) Faust, a. a. O., S. 21.
63) Faust, a. a. O., S. 9.

b) Die ideologischen Grundlagen und die Ziele der Gründer der modernen Genossenschaften

Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818—1888)[64]) ist der Gründer der ländlichen Genossenschaften, der Spar- und Darlehenskassen. Er wurde vom Gedanken des christlichen Sozialismus beeinflußt. Mittelpunkt seiner Ideen ist das im Alltag zu verwirklichende Christentum. Die genossenschaftliche Bewegung war für Raiffeisen der christliche Sozialismus schlechthin. Kennzeichnend für seine Konzeption ist das Miteinander zweier Zielsetzungen. Einmal erstrebt er die sittliche Besserung des Menschen auf der Grundlage der christlichen Nächstenliebe. Sein ökonomisches Ziel ist die Existenzsicherung der vom Wucher bedrohten Landwirte. Das Mittel zur Erfüllung beider Ziele ist die genossenschaftliche Kooperation. Beide Ziele sind untrennbar miteinander verbunden.

Wesentlich anders fundiert ist die Ideologie von Schulze-Delitzsch (1808 — 1883)[65]). Zwar beschäftigt auch er sich im Frühstadium seiner Tätigkeit mit der Wandlung der Gesellschaftsordnung und verlangt, wie die Vertreter des ethischen Sozialismus, die Vergesellschaftung der Produktion durch Arbeiterproduktivassoziationen[66]). Als er jedoch im Laufe seiner Tätigkeit einsehen muß, daß sich dieser Gedanke nur sehr schwer verwirklichen läßt, verlegt er seine Hauptarbeit auf rein wirtschaftliches Gebiet. Er sieht in den Fabriken eine große Konkurrenz gegen die kleinen selbständigen Handwerker. Dieser Konkurrenz können die Handwerker nach seiner Auffassung nur durch das Mittel der Selbsthilfe in Form der Assoziation erfolgreich Widerstand leisten. Unter Assoziation versteht er „eine Verbindung der wenig bemittelten, vorzugsweise arbeitenden Klassen, welche dahin strebt, bei wirtschaftlichen Zwecken den einzelnen kleinen und im Verkehr verschwindenden Kräften so viel wie möglich die Vorteile einer Großkraft zu Gebote zu stellen“[67]). Die sozialen Spannungen und die wirtschaftlichen Folgen des konkurrenzwirtschaftlich organisierten Fabriksystems will er durch Zusammenfassung der wirtschaftlich Schwachen zu stoßkräftigen Organisationen, wodurch ihre Stellung in der Produktionssphäre und am Markt gestärkt werden soll, vermeiden. Damit treten bei Schulze-Delitzsch sozialreformatorische Gedanken in den Hintergrund. Das wirtschaftliche Ziel seiner Genossenschaften wird betont wirksam.

Die dritte Säule des modernen Genossenschaftswesens ist die Konsumgenossenschaftsbewegung, deren Begründer die Redlichen Pioniere von

---

64) vgl. im einzelnen Faust, a. a. O., S. 251 ff.; Seraphim, Die genossenschaftliche Gesinnung und das moderne Genossenschaftswesen, S. 21; Wehrle, Deutsches Genossenschaftswesen, S. 16 ff.

65) vgl. im einzelnen Faust, a. a. O., S. 155 ff.; Seraphim, a. a. O., S. 21 ff.; Wehrle, a. a. O., S. 10 ff.

66) vgl. hierzu seine 1858 erschiene Schrift, „Die arbeitenden Klassen und das Assoziationswesen in Deutschland als Programm zu einem deutschen Kongreß“.

67) Schulze-Delitzsch, in seiner Rede vor dem ersten Kongreß deutscher Volkswirte zu Gotha am 22. 9. 1858, nach Thorwart, Hermann Schulze-Delitzsch's Reden und Schriften, 1. Bd., S. 272.

Rochdale sind[68]). Ihnen fehlt im Gegensatz zu Raiffeisen und Schulze-Delitzsch die theoretische Fundierung ihre Bestrebungen. Dafür entwarfen sie bei ihrer Gründung in der Krötengasse zu Rochdale 1848 ein Programm, das unter der Bezeichnung „Rochdaler Prinzipien" historische Bedeutung erlangt hat. Im Vordergrund dieses Programms steht die Lösung der vordringlichen wirtschaftlichen Aufgaben, nämlich die Stärkung der Konsumentenstellung durch eine Selbsthilfeaktion. Zwar wollen sie auch eine Änderung der vorhandenen gesellschaftlichen Ordnung, jedoch haben sie zur Verwirklichung dieses Ziels keine ernsthaften und dauerhaften Schritte unternommen. Ihr Hauptverdienst besteht in der Erfassung der Frontstellung der bedarfswirtschaftlichen Haushalte zu den erwerbswirtschaftlichen Unternehmen. Mit dieser Frontstellung haben sie auch gleichzeitig den Sinn und Zweck der Genossenschaften gekennzeichnet. Genossenschaften in reiner und richtig verstandener Form sind Wirtschaftsgebilde wie die erwerbsstrebigen Unternehmen. Sie unterscheiden sich von diesen durch eine andere Gestaltung ihres Zwecks und des Mittels, mit dem sie diesen Zweck verwirklichen wollen. Wirtschaftliche Förderung der Mitglieder durch gemeinschaftliche Selbsthilfe sind die Grundgedanken der Rochdaler Pioniere. Die Konsumgenossenschaft der Rochdaler Pioniere wurde damit zum Schrittmacher einer arteigenen Wirtschaftsform.

Der Überblick über die Vorgründer- und Gründerzeit der modernen Genossenschaften läßt die Ziele dieser Genossenschaften erkennen. Schon bei den Genossenschaften der Vorgründerzeit läßt sich eine wirtschaftliche Aufgabenstellung finden. Allen modernen Genossenschaften liegen wirtschaftliche Zielsetzungen zugrunde. Durch den genossenschaftlichen Zusammenschluß sollen in erster Linie wirtschaftliche Erfolge erzielt werden, die ein einzelner, auf sich allein gestellt, nicht erreichen kann. Das Primärziel einer jeden Genossenschaft ist deshalb wirtschaftlicher Art. Der Überblick hat weiter gezeigt, daß neben den wirtschaftlichen Primärzielen bei den Gründergenossenschaften Sekundärziele verschiedener Art und Stärke wirksam waren. Diese Sekundärziele beruhen auf Ideologien, die nicht auf einen Nenner gebracht werden können. Sie sind im wesentlichen das Erbe von sozialreformatorischen Zielsetzungen im 18. und 19. Jahrhundert. Ihre Verwirklichung ist ohne Erfüllung des wirtschaftlichen Primärziels nicht möglich. Sie können auch die primäre wirtschaftliche Zielsetzung nicht ersetzen. Diese Sekundärziele gehören deshalb nicht zu wesensnotwendigen Zielen der Genossenschaften. Schon bei den Rochdaler Pionieren waren sie nur sehr schwach ausgebildet. Auch bei Schulze-Delitzsch traten sie später fast ganz in den Hintergrund. Allein bei Raiffeisen findet man das Ziel der Verwirklichung der christlichen Nächstenliebe im Alltag bis zu seinem Tode.

In vielen Ländern haben sich auf Grund der Entwicklung des Genossenschaftswesens bis zur Gegenwart echte Genossenschaften herausgebildet, die nur das ökonomische Primärziel kennen. Dies ist vor allem sehr aus-

---

68) vgl. im einzelnen Faust, Ursprung und Aufbruch der Genossenschaftsbewegung, S. 73 ff.; Seraphim, Die genossenschaftliche Gesinnung und das moderne Genossenschaftswesen, S. 22 ff.

geprägt in Amerika, Holland, Dänemark, der Schweiz, Australien und Neuseeland[69]).

Berücksichtigt man die Entwicklung des Genossenschaftswesens bis zum Inkrafttreten des heutigen Genossenschaftsgesetzes im Jahre 1889 und beachtet man, daß Schulze-Delitzsch der Gestalter des Genossenschaftsgesetzes ist, so wird verständlich, warum das Genossenschaftsgesetz frei von einer ideologischen Konzeption ist. Im Laufe der Entwicklung trat die wirtschaftliche Zwecksetzung der Genossenschaften immer stärker in den Vordergrund. Auch Schulze-Delitzsch sah die Hauptaufgaben der Genossenschaften auf wirtschaftlichem Gebiet. Die Genossenschaften waren schon damals in allererster Linie Wirtschaftsgemeinschaften. In dieser Gestalt haben sie auch im Genossenschaftsgesetz ihre organisationsrechtliche Regelung gefunden. Das Genossenschaftsgesetz ist deshalb frei von ideologischen Bestandteilen.

2. Wirtschaftsordnung und Genossenschaftsgesetz

Ausgangspunkt der Frage, ob eine Wirtschaftsordnung Grundlage eines Gesetzes und damit auch des Genossenschaftsgesetzes sein kann, ist das Verhältnis von Recht und Wirtschaft. „Wirtschaft und Recht sind Teilbereiche ein und derselben Kultur, Schöpfungen eines Geistes, Glieder einer Wertwelt, Zeugnisse eines Gesamtstils ihres Volkes und ihrer Epoche“[70]). Jedoch sind die Wirtschaftsordnung als politische Entscheidung und die Wirtschaftsverfassung als institutionelle Rechtseinrichtung zu unterscheiden. „Eine durch eine politische Entscheidung festgelegte Gesamtkonzeption einer Wirtschaftsordnung hat als solche nicht Rechtssatzqualität“[71]). Hat der Staat sich für eine bestimmte Wirtschaftsordnung politisch entschieden, so kann er diesselbe im gesamten in der Verfassung oder in bestimmten Teilbereichen durch Einzelgesetze rechtlich sichern. Eine Wirtschaftsordnung ist jedoch nur dann in den Willen des Gesetzgebers aufgenommen, wenn sich ein entsprechender Wille aus dem Inhalt der Verfassung oder des Einzelgesetzes selbst entnehmen läßt[72]).

Es fragt sich zunächst, ob in der Reichsverfassung von 1871 eine verfassungsrechtliche Gesamtentscheidung für eine bestimmte Wirtschaftsordnung gefallen ist. Untersucht man die Reichsverfassung von 1871, so findet man weder eine ausdrückliche noch eine stillschweigende verfassungsrechtliche Verankerung einer Wirtschaftsordnung. Eine verfassungsmäßige Gesamtentscheidung für eine Wirtschaftsverfassung ist im Kaiserreich nicht gefallen[73]). Dieses Ergebnis erhärtet sich, wenn man die geistigen und staatspolitischen Grundlagen jener Zeit betrachtet. Die Schlagworte „Liberialismus“ und „bürgerlicher Rechtsstaat“ kennzeichnen die

69) Seraphim, Die genossenschaftliche Gesinnung und das moderne Genossenschaftswesen, S. 16.

70) Raiser, Wirtschaftsverfassung als Rechtsproblem, S. 188.

71) Raiser, a. a. O., S. 192.

72) BVerfGE 11, 126.

73) Krüger, Grundgesetz und Kartellgesetzgebung, S. 7.

grundlegenden Probleme jener Zeit[74]). Auf wirtschaftlichem Gebiet folgt aus dem Liberalismus der Grundsatz der Wettbewerbsfreiheit. Dieses Prinzip verkörpert eine Wirtschaftsordnung, in der sich alle Probleme selbst regulieren und die wirtschaftlichen Fähigkeiten des einzelnen sich voll entfalten können. Da der Liberalismus von der Nichteinmischung des Staates in die Freiheitsrechte seiner Bürger ausgeht, kann diese Wirtschaftsordnung nur als etwas von der staatlichen Gestaltung Unabhängiges betrachtet werden. Hauptaufgabe des Liberalismus sind die Sicherung der Freiheitsrechte des Individuums und die Ablösung des absoluten Herrschers durch das Volk. Die Regelung des Wirtschaftslebens war für den Liberalismus kein wesentliches Anliegen, weil er die Freiheit der wirtschaftlichen Betätigung von staatslenkenden Eingriffen als selbstverständlich ansah[75]). Aus diesen Gründen fehlt eine verfassungsrechtliche Verankerung der Wirtschaftsordnung in der Reichsverfassung von 1871.

Unter Berücksichtigung dieser Gesichtspunkte wird auch Inhalt, Zweck und Aufgabe des Genossenschaftsgesetzes offen gelegt. Hauptaufgabe des liberalen Rechtsstaates ist die Sicherung der Freiheitsrechte der einzelnen durch eine Rechtsordnung. Außerdem gehört zu einer freiheitlichen, auf Planautonomie des Individuums beruhenden Wirtschaftsordnung ein bestimmtes Arsenal von Rechtseinrichtungen, zu denen nicht nur Vertrag und Eigentum, sondern auch die Rechtsformen der auf privater Initiative beruhenden Zusammenschlüsse zu zählen sind. Das Genossenschaftsgesetz als Organisationsgesetz stellt eine solche Rechtsform dar, die der Sicherung einer bestimmten Art des Zusammenschlusses dient, der in Ausübung der Freiheitsrechte zustande gekommen ist. Es bezieht sich auf einen bestimmten wirtschaftlichen Tatbestand und sichert die Rechte der an einer Genossenschaft beteiligten Interessen, aber es integriert nicht die diesem wirtschaftlichen Tatbestand zugrunde liegende Wirtschaftsordnung.

3. Wettbewerb und Genossenschaftsgesetz

Das Genossenschaftsgesetz ist wie alle Organisationsgesetze inhaltlich dadurch gekennzeichnet, daß es betriebliche Funktions- und innere Strukturfragen der Genossenschaft regelt, sachgemäße Typengestaltung im Interesse der Genossenschaftsidee will, und die Interessen ihrer Gläubiger berücksichtigt[76]). Wettbewerbsfragen dagegen sind zwischenbetriebliche Funktionsfragen, Fragen der wirtschaftlichen Betätigung. Negativ bedeutet dies, daß sie funktions- und wesensmäßig keine Organisationsfragen sind[77]). Organisationsgesetze wie das Genossenschaftsgesetz eignen sich deshalb grundsätzlich nicht dazu, zwischenbetriebliche Funktionsfragen, nämlich Wettbewerbsverhältnisse, zu gestalten[78]). Es ist daher nicht Auf-

74) Anschütz-Thoma, Handbuch des Deutschen Staatsrechts, 2. Bd., S. 591 ff.; Nawiasky, Staatstypen der Gegenwart, S. 27 ff. und S. 55 ff.; Nawiasky, Allgem. Staatslehre, S. 81 ff.; Schmitt, Verfassungslehre, S. 125 ff.

75) Schüle, Verfassung und Wirtschaft, S. 4.

76) Westermann, Neugestaltung des gesetzlichen Genossenschaftsbegriffs, S. 77, 82.

77) Henzler, Neugestaltung des gesetzlichen Genossenschaftsbegriffs, S. 60.

78) Westermann, Neugestaltung des gesetzlichen Genossenschaftsbegriffs, S. 77, 83.

gabe des Genossenschaftsgesetzes, für Gleichheit im Wettbewerb zu sorgen[79]) oder wirtschaftlich schwachen Existenzen die Möglichkeit zu geben, mit kapitalkräftigen Unternehmen unter gleichen Bedingungen zu konkurrieren[80]).

Außerdem muß berücksichtigt werden, daß die Rechtsform der Genossenschaft nicht das einzige Mittel ist, um eine Vergemeinschaftung auf genossenschaftlicher Basis und mit genossenschaftlicher Zielsetzung zum Zwecke des Wettbewerbs zu gründen. So läßt sich z. B. an die Stelle einer Genossenschaft eine GmbH oder eine AG mit genossenschaftlichem Innenleben setzen. Dies zeigt das Beispiel der sog. Nebenleistungsaktiengesellschaft (Schulbeispiel: Zuckerrüben-AG). Schließlich darf nicht vergessen werden, daß die Rechtsform der Genossenschaft auch den Wettbewerbern der Genossenschaften zugänglich ist und von diesen als Wettbewerbsmittel eingesetzt werden kann. Die Rechtsform der Genossenschaft ist auswechselbar und steht jedem zur Verstärkung seiner Wettbewerbskraft zur Verfügung[81]).

Wettbewerbsrechtliche Fragen haben grundsätzlich mit der Organisation und der Rechtsform eines Unternehmens nichts zu tun; dies ist Aufgabe der allgemeinen Wettbewerbsgesetze, wie des GWB[82]). Deshalb sind wettbewerbliche und wettbewerbsrechtliche Fragen im Genossenschaftsgesetz nicht enthalten. Auf Grund aller dieser Überlegungen muß festgestellt werden, daß das Genossenschaftsgesetz ein reines Organisationsgesetz ist.

3. Kapitel: Die rechtlichen Beziehungen zwischen Genossenschaft und Genosse

Bei den Warengenossenschaften können die rechtlichen Beziehungen zwischen Genossenschaft und Genosse in zwei Teile gegliedert werden: entsprechend dem Verhältnis der Genossenschaft als Personalverein zum Genossen in die mitgliedschaftsrechtlichen Beziehungen und entsprechend der Teilnahme des Genossen am Geschäftsbetrieb der Genossenschaft in die Kundenbeziehungen.

I. Mitgliedschaftsrechte

Unter Mitgliedschaftsrechten sind diejenigen Rechte zu verstehen, die auf der mitgliedschaftlichen Zugehörigkeit zur Genossenschaft beruhen. Sie gliedern sich — der im Gesellschaftsrecht heute überwiegenden Einteilung folgend — in allgemeine Mitgliedschaftsrechte, Vorzugsrechte und Sonderrechte[83]). Darüber hinaus kann man nach dem Inhalt der Rechte zwischen den Rechten auf Teilnahme am Leben der Genossenschaft (Organschaftsrechte), Vermögensrechten und dem allgemeinen Recht auf Teil-

79) a. A. Gabriel, Grundfragen einer Reform des Genossenschaftsrechts, S. 280.
80) a. A. Gabriel, a. a. O., S. 280.
81) BGHZ 33, 259; BJM-Entwurf 1962 z. GenG, Erläuterungen zu § 17, S. 59.
82) Paulick, Lehrbuch, S. 4.
83) Paulick, Lehrbuch, S. 189 ff.

nahme am gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb unterscheiden. Unter dem Gesichtspunkt der Warenrückvergütung interessieren hier nur die allgemeinen Rechte, nicht auch die Sonderrechte und die Vorzugsrechte. Dementsprechend kann man in Personenrechte und Vermögensrechte einteilen.

1. Die persönlichen Rechte

Zu den persönlichen Rechten gehören die Organschaftsrechte und das Recht auf Teilnahme am gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb.

a) Organschaftsrechte

Jedem Mitglied stehen kraft seiner Mitgliedschaft Organschafts- bzw. Verwaltungsrechte zu. Hierzu gehören das Recht auf Teilnahme an der Mitgliederversammlung, das Stimmrecht, das Recht zur Stellung von Anträgen, das aktive und passive Wahlrecht, das Recht auf gleichmäßige Behandlung sowie die sonst im Genossenschaftsgesetz genannten allgemeinen Mitgliedschaftsrechte.

b) Das Recht auf Teilnahme am gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb

Da die Förderung nur verwirklicht werden kann, wenn der Genosse den gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb in Anspruch nimmt, hat er ein Recht auf Inanspruchnahme des genossenschaftlichen Geschäftsbetriebes[84]). Dieses Recht auf Teilnahme am gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb ist eines der wichtigsten und grundlegendsten Rechte eines jeden Genossen[85]). Es beinhaltet einen Abschlußzwang der Genossenschaft im Rahmen ihrer Förderungsaufgabe, d. h. ein Genosse hat das Recht, so lange die Leistung einer Genossenschaft in Anspruch zu nehmen, wie diese leistungsfähig ist. Im Zusammenhang mit dem Recht auf gleichmäßige Behandlung bedeutet dies, daß die Genossenschaft mit jedem Genossen zu den relativ gleichen Bedingungen abschließen muß.

2. Vermögensrechte

Als vermögensrechtliche Ansprüche des Genossen gegen die Genossenschaft kommen zunächst der Anspruch auf Auszahlung des Geschäftsguthabens beim Ausscheiden aus der Genossenschaft (§ 73 Abs. 2 GenG) und der Anspruch auf Auskehrung der Liquidationsquote im Falle der Auflösung (§ 91 Abs. 3 GenG) in Betracht. Weiter hat der Genosse gemäß § 19 GenG ein Recht auf Teilnahme am Gewinn, das jedoch nach § 20 GenG durch die Satzung ausgeschlossen werden kann. Wichtigstes Vermögensrecht ist schließlich die Warenrückvergütung. Sie ist es, weil mit ihrer Hilfe der Zweck der Genossenschaft, nämlich die Förderung der Genossen, verwirklicht wird.

84) Paulick, a. a. O., S. 192, reiht es unter die Vermögensrechte ein. Hiergegen bestehen erhebliche Bedenken, da in diesem Recht allein noch keine vermögenswerte Rechtsposition erblickt werden kann. Diese Frage kann jedoch dahingestellt bleiben, da ihre Entscheidung für diese Untersuchung ohne Bedeutung ist.

85) Paulick, a. a. O., S. 192.

II. Kundenbeziehungen

Auf Grund der Teilnahme am gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb entstehen in der Regel zwischen Genossenschaft und Genosse individualrechtliche Kundenbeziehungen. Inhalt dieser Kundenbeziehungen sind die sog. Gläubigerrechte. Sie stehen den Mitgliedern wie jedem Dritten unabhängig von der Mitgliedschaft zu. Ihr Wesen und ihr Inhalt bestimmen sich nach dem Gegenstand des Genossenschaftsbetriebes, z. B. Leihe bei Dreschmaschinengenossenschaften, Darlehen bei Kreditgenossenschaften, Dienstverträge bei Vollproduktivgenossenschaften. Bei den Beziehungen zwischen den Warengenossenschaften und ihren Mitgliedern handelt es sich um Kaufverträge, die den Regeln der §§ 433 ff. BGB unterliegen.

III. Das Verhältnis von Mitgliedschaft und Kundenbeziehung bei der Inanspruchnahme der Genossenschaft durch den Genossen

Die Frage, wie sich die Mitgliedschaft und die Kundenbeziehung bei der Inanspruchnahme der Genossenschaft durch den Genossen zueinander verhalten, wird durch die Identität von Kunde und Mitglied erschwert. Zunächst ist zu beachten, daß es der freien Entscheidung des Mitglieds überlassen ist, ob es von der Genossenschaft beziehen will oder nicht. Es besteht keine Pflicht, sondern nur ein Recht auf Inanspruchnahme. Außerdem beruht die Begründung beider Rechtsverhältnisse auf zwei selbständigen Vorgängen. Durch den Eintritt des Genossen in die Genossenschaft entsteht seine Mitgliedschaft. Aus dieser fließt das allgemeine Mitgliedschaftsrecht auf Inanspruchnahme der Genossenschaft. Die Inanspruchnahme selbst beruht zwar auf diesem Recht, sie ist aber ein selbständiger Vorgang. Die Mitgliedschaft ist nur Grundlage des Rechts auf Inanspruchnahme, nicht der Inanspruchnahme selbst. Auch Nichtmitglieder können von der Genossenschaft beziehen. Schließlich besteht zwischen der Genossenschaft und den Genossen auch keine organisationsrechtliche Verbindung. Der Inhalt der Kundenbeziehung hat deshalb grundsätzlich nur individualrechtlichen Charakter. Die Warengenossenschaften schließen mit ihren Mitgliedern grundsätzlich Kaufverträge gemäß §§ 433 ff. BGB ab[86]). Bei der Inanspruchnahme der Genossenschaft durch den Genossen ist deshalb grundsätzlich zwischen dem aus der Mitgliedschaft entspringenden Recht auf Inanspruchnahme und der individualrechtlichen Kundenbeziehung, die bei Warengenossenschaften den Charakter eines Kaufvertrages gemäß §§ 433 ff. BGB besitzt, zu unterscheiden.

---

86) a. A. von Caemmerer, Hefegutachten, S. 19, der wie beim VVaG ein individualrechtlich — körperschaftsrechtlich gemischtes Rechtsverhältnis annimmt. Ein Vergleich mit dem VVaG ist nicht möglich, weil bei ihm im Gegensatz zum Kundenverhältnis bei der Genossenschaft das Bestehen beider Rechtsverhältnisse wechselseitig bedingt ist. Beim VVaG sind Begründung des Mitgliedschaftsverhältnisses und Abschluß des schuldrechtlichen Versicherungsvertrages als Rechtsgrundlage für den Anspruch auf Prämienrückgewähr untrennbar miteinander verknüpft. Einer Warengenossenschaft kann man jedoch beitreten, ohne einen Dauerlieferungsvertrag mit der Genossenschaft zu schließen. Es bleibt dem Genossen überlassen, ob, wann, wieviel und wie oft er bei seiner Genossenschaft kaufen will. Zum VVaG vgl. weiter Kisch, Das Recht des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit, insbes. S. 153 ff. Wie hier bei der Genossenmiete

Kunden bieten. Man kann drei Grundtypen dieser Leistungen unterscheiden, deren Grenzen untereinander flüssig sind[1]).

aa) Leistungen immaterieller Natur

„Immaterielle" Leistungen beziehen sich auf die irrationalen Bedürfnisse der Genossen als Mitglieder, z. B. dadurch, daß die Genossenschaft den einzelnen Genossen das Gefühl der wirtschaftlichen und zum Teil auch soziologischen und menschlichen Isolierung und Ohnmacht nimmt.

bb) Leistungen ökonomisch-betreuerischer Natur

„Ökonomisch-betreuerisch" wird die Genossenschaft ihren Genossen gegenüber, z. B. durch Beratung und Aufklärung über wirtschaftliche Verhältnisse und Kalkulationsgrundsätze tätig.

cc) Leistungen ökonomisch-rechnerischer Natur

Die größte Bedeutung erlangen die „ökonomisch-rechnerischen" Leistungen. Durch die ökonomisch-rechnerischen Leistungen vermittelt die Genossenschaft ihren Genossen finanzielle Mittel[2]). Da auch die Warenrückvergütung ein solches finanzielles Förderungsmittel darstellt, sollen die finanziellen Förderungsmöglichkeiten kurz dargestellt werden.

b) Warenrückvergütung und finanzielle Förderungsmittel

Die finanzielle Förderung läßt sich am besten nach dem Zeitpunkt ihrer Wirksamkeit in bezug auf das getätigte Einzelgeschäft in drei Gruppen einteilen[3]).

aa) Die sofortige Förderung

Die sofortige Förderung wird durch eine aktive Preispolitik der Genossenschaft verwirklicht. Dem Genossen werden im Verhältnis zu den Preisen der Konkurrenz von der Genossenschaft niedrigere Preise geboten. Dadurch erhält der Genosse eine typische Mehrförderung der Genossenschaft gegenüber einer eventuellen Förderung durch erwerbswirtschaftliche Betriebe.

bb) Die nachträgliche Förderung

Die nachträgliche Förderung erfolgt durch die Überschußverteilung in Form der Warenrückvergütung. Der Überschuß, den die Genossenschaft nicht zur Deckung der Kosten und des Aufwandes des Genossenschaftsbetriebes benötigt, wird an die Mitglieder verteilt.

---

1) Draheim, Die Genossenschaft als Unternehmungstyp, S. 157.

2) Hierzu gehören auch die Erleichterungen beim Einkauf, beim Absatz, bei der Kreditaufnahme usw.

3) Felten, Die Beurteilung der Warenrückvergütung, S. 95.

cc) Die kombinierte sofortige und nachträgliche Förderung

Die sofortige und die nachträgliche Förderung können kombiniert werden. Diese Kombination der Förderungsmittel findet sich heute in der Regel bei allen Warengenossenchaften. Da die Art der Förderung und die Förderungsmittel durch das Genossenschaftsgesetz nicht vorgeschrieben sind, sind beide finanziellen Förderungsmittel, einschließlich ihrer Kombination, zulässig. Beide entsprechen dem Förderungsgedanken. Sie sind unabhängig voneinander und auswechselbar. Welche Förderungsart die Genossenschaft bevorzugt, ist ihr überlassen. Gesetzliche oder rechtliche Einzeldirektiven bestehen nicht.

II. Die den Verteilungsmaßstab bestimmenden Prinzipien

Bei der Warenrückvergütung bestimmen neben dem Förderungsprinzip noch das Personalprinzip und das Prinzip der gemeinschaftlichen Selbsthilfe den Verteilungsmaßstab.

1. Das Personalprinzip

Die Genossenschaft ist eine Personalgesellschaft eigener Prägung. Die Teilnahme des Genossen am gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb der Genossenschaft ist Hauptkennzeichen seiner persönlichen Verbundenheit und damit Ausdruck der besonderen Art der genossenschaftlichen Personalgesellschaft. Im Umsatz des einzelnen Genossen beim genossenschaftlichen Geschäftsbetrieb kommt sinnfällig seine persönliche Teilnahme an der Genossenschaft zum Ausdruck. Deshalb wird die Warenrückvergütung auf Grund des Umsatzes des Genossen beim genossenschaftlichen Geschäftsbetrieb berechnet. Die Warenrückvergütung muß deshalb als „Betriebsbeteiligungsdividende“[4]), nicht als „Kapitalbeteiligungsdividende“ bezeichnet werden. In ihr kommt das genossenschaftliche Personalprinzip zum Ausdruck.

2. Das Prinzip der gemeinschaftlichen Selbsthilfe

Die genossenschaftliche Selbsthilfe ist dadurch gekennzeichnet, daß sie durch die Inanspruchnahme des gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes verwirklicht wird. Da nur durch die Inanspruchnahme letztlich die auf dem Gedanken der gemeinschaftlichen Selbsthilfe beruhende Förderung aller Genossen verwirklicht werden kann, ist die Inanspruchnahme auch gleichzeitig Ausdruck der Verwirklichung der gemeinschaftlichen Selbsthilfe. Hierbei ist es nicht entscheidend, ob und welchen Überschuß der einzelne Genosse beim einzelnen Geschäftsabschluß oder im Laufe des gesamten Geschäftsjahres der Genossenschaft erbacht hat[5]). Wichtig ist viel-

4) Der Begriff „Umsatzdividende“ sollte vermieden werden, da er leicht zu Verwechslungen mit den „Umsatzrabatten“ und der Gewinnverteilung nach „Umsatzgruppen“ gemäß § 19 Abs. 2 GenG führt.

5) Die Förderung kann auch sofort beim einzelnen Geschäftsabschluß verwirklicht werden.

mehr, daß der Genosse durch die Inanspruchnahme des gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes die Funktionsfähigkeit der grundsätzlich auf das Mitgliedergeschäft beschränkten Genossenschaft gestützt, erhalten und gefördert hat. Deshalb ist die Warenrückvergütung auch Ausdruck des Prinzips der gemeinschaftlichen Selbsthilfe.

III. Differenzierung der Warenrückvergütung

Die Frage nach einer Differenzierung der Warenrückvergütung taucht immer dann auf, wenn die einzelnen Warenarten unterschiedlich zur Überschußerzielung beitragen und wenn die Umsätze der Mitgliederwirtschaften sich in verschiedenem Maße auf die einzelnen Leistungsarten verteilen[6]). Da die Warenrückvergütung, so wie sie bisher erörtert wurde, jeden Genossen nach dem gleichen prozentualen Verhältnis entsprechend seines Umsatzes am Überschuß der Genossenschaft beteiligt, kann man sie auch als „Einheitsdividende" bezeichnen. Im Gegensatz dazu steht die sog. „Gattungsdividende". Sie tritt in der Regel in zwei Formen auf. Einmal wird nach „Warenarten" und zum anderen nach „Umsatzgruppen" progressiv oder regressiv differenziert. Diese Differenzierungen stellen eine Bildung von Gruppen entsprechend der beim Verkauf erzielten Überschüsse dar.

Wenn man aus betriebswirtschaftlichen Gründen davon ausgeht, daß einem Genossen die Kosten auferlegt werden sollen, die der Genossenschaft durch ihn entstanden sind, so mag eine Differenzierung der Warenrückvergütung, wie Henzler[7]) und Nook[8]) ausführlich darlegen, ökonomisch sinnvoll sein. Da sich jedoch die Warenrückvergütung nur auf den Gesamtaufwand des Genossenschaftsbetriebes bezieht und der ihr zugrunde liegende Verteilungsmaßstab nicht von betriebswirtschaftlichen, sondern genossenschaftsrechtlichen Grundsätzen bestimmt wird, müssen ökonomische Überlegungen, soweit sie den Verteilungsmaßstab betreffen, außer Betracht bleiben.

Die Formen der „Gattungsdividende" stellen eine Differenzierung kapitalistischer Art dar, durch die der einzelne Genosse entsprechend oder annähernd entsprechend dem Überschuß, den er der Genossenschaft erbracht hat, an deren Gesamtüberschuß beteiligt werden soll. Eine solche Überschußverteilung stellt jedoch eine Gewinnverteilung gemäß § 19 Abs. 2 GenG dar[9]). Sie wird vom Förderungsprinzip, vom Personalprinzip und vom Prinzip der gemeinschaftlichen Selbsthilfe nicht gedeckt. Diese Art der Gewinnverteilung kann deshalb auch nicht als Warenrückvergütung bezeichnet werden. Einzig mögliche und wesensnotwendige Form der Warenrückvergütung ist die auf dem Umsatz des Genossen bei der Genossenschaft beruhende „Einheitsdividende".

---

6) Nook, Das Selbstkostendeckungsprinzip, S. 117.

7) Henzler, Die Genossenschaft, S. 122 ff.; Henzler, Traditionale Rückvergütung und umsatzgestaffelte Überschußanteile, ZfG 1954, 323 ff.

8) Nook, Das Selbstkostendeckungsprinzip, S. 117.

9) Piekut, Genossenschaftliche Überschußverteilung und unterschiedliche Bemessung der Warenrückvergütung bei der Körperschaftssteuer, BlfGW 1960, 148.

2. Kapitel: Stellung der Warenrückvergütung im System der handelsrechtlichen Gewinnvorschriften

Nachdem bereits mehrfach angedeutet wurde, daß die Warenrückvergütung als Förderungsmittel im Gegensatz zu der Gewinnverteilung der erwerbswirtschaftlichen Unternehmen steht, soll nunmehr ihre Stellung im System der handelsrechtlichen Gewinnvorschriften dargelegt werden. Zu diesem Zwecke muß vorweg der genossenschaftsrechtliche Gewinnbegriff aufgezeichnet werden.

I. Der genossenschaftliche Gewinnbegriff

Dem Genossenschaftsgesetz ist der Begriff der Warenrückvergütung fremd. Es spricht stets nur vom Gewinn und seiner Verteilung. § 7 Ziff. 4 GenG verlangt, daß ein durch das Statut zu bestimmender Teil des jährlichen Reingewinns in den Reservefond einzustellen ist. § 19 GenG gibt Maßstäbe für die Gewinnverteilung. § 20 GenG gibt der Genossenschaft die Möglichkeit, durch eine entsprechende Bestimmung in der Satzung festzulegen, daß der Gewinn nicht verteilt, sondern dem Reservefond zugeschrieben wird. Danach ist das Recht auf Gewinnverteilung abdingbar. Von Gewinn, Gewinnausweisung in der Bilanz und Gewinnverteilungsbeschluß sprechen weiter die §§ 33 Abs. 2, 33 b Abs. 2, 43 Abs. 1 und 48 Abs. 1 GenG[10].) Das Genossenschaftsgesetz arbeitet damit, wie das übrige Handelsrecht, mit dem Begriff Gewinn. Der Gewinnbegriff wird dabei nicht näher gekennzeichnet. Wie im übrigen Handelsrecht ist er aber durch seine Bezugnahme auf die Bilanz bestimmt[11]). „Er entsteht dadurch, daß der Ertrag den Aufwand im Berechnungszeitraum übersteigt; er wird bilanzmäßig im Wege eines Betriebsvermögensvergleiches festgestellt und ist eine rechnungsmäßige Größe, die in der Bilanz und in der Gewinn- und Verlustrechnung zum Ausdruck kommt“[12]). „Der Gewinn deckt sich also mit der Vermögensvermehrung zwischen der Bilanz des Vorjahres und der des Berechnungszeitraumes“[13]). Mit dieser Behandlung stellt das Genossenschaftsgesetz auf den allgemeinen Gewinnbegriff des Handelsrechts ab[14]). Dieser handelsrechtliche Gewinnbegriff stimmt mit dem erwerbswirtschaftlichen Gewinnbegriff überein[15]). Damit ist aber nicht gesagt, daß alles, was die Genossenschaft erwirtschaftet, erwerbswirtschaftlicher Gewinn wäre. Aus dem Nebeneinander von Förderung und Gewinn ergibt sich, daß im Rahmen des genossenschaftlichen Geschäftsbetriebes zwei Bereiche auseinanderzuhalten sind[16]): einmal der Bereich, in dem die Genossenschaft

10) Paulick, Probleme der Warenrückvergütung bei gewerblichen Genossenschaften, S. 286; Westermann, Die Rechtsnatur der Warenrückvergütung, S. 5.
11) Paulick, a. a. O., S. 287; Westermann, a. a. O., S. 6.
12) Paulick, a. a. O., S. 287.
13) Westermann, Die Rechtsnatur der Warenrückvergütung, S. 6 mit weiteren Hinweisen auf steuerrechtliche Literatur.
14) Paulick, Probleme der Warenrückvergütung bei gewerblichen Genossenschaften, S. 286; Westermann, a. a. O., S. 6.
15) Paulick, a. a. O., S. 288.
16) Die Trennung der Bereiche läßt sich praktisch erst vornehmen, wenn das Geschäftsergebnis aufgegliedert wird.

den ihr gesetzlich übertragenen Förderungsauftrag verwirklicht, und zum anderen der Bereich, in dem die Genossenschaft echte erwerbswirtschaftliche Gewinne erzielt[17]). Damit erhebt sich die Frage, in welchem Verhältnis zueinander Warenrückvergütung und Gewinn stehen.

II. Gewinn und Warenrückvergütung

1. Das Förderungsprinzip als Unterscheidungsmerkmal zwischen Warenrückvergütung und Gewinn

Das Verhältnis der Warenrückvergütung zum Gewinn kann nur dann richtig bestimmt werden, wenn zuvor die Stellung des Gewinns im Recht und im Leben der Genossenschaft festgestellt ist.

Gemäß § 1 Abs. 1 GenG muß jede Genossenschaft den Zweck verfolgen, die Betriebe oder Hauswirtschaften ihrer Mitglieder mittels gemeinschaftlichem Geschäftsbetrieb zu fördern. Dieser Grundauftrag verpflichtet die Genossenschaft zu einer unmittelbaren, auf der Inanspruchnahme beruhenden Förderung der Genossen. Durch diesen zur zwingenden Entstehungsvoraussetzung gehörenden Förderungsauftrag hebt sich die Genossenschaft von allen Unternehmen ab, deren Zweck nicht auf eine unmittelbare wirtschaftliche Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft ihrer Mitglieder zielt, sondern auf Gewinnerzielung schlechthin gerichtet ist[18]). Die Förderung besteht nicht in der Verteilung möglichst hoher Gewinne, sondern vielmehr darin, daß die Genossenschaft Leistungen erbringt, die auf ihrer Inanspruchnahme beruhen. Eine solche Leistung stellt die Warenrückvergütung dar.

Andererseits betätigen sich die Genossenschaften im Wirtschaftsleben, nehmen am Wirtschaftsverkehr teil, stehen untereinander und mit der nichtgenossenschaftlichen Wirtschaft im Wettbewerb, müssen rationell, d. h. ökonomisch richtig arbeiten, müssen die allgemein üblichen Geschäftsmethoden anwenden, um den mit ihrer Tätigkeit verbundenen Risiken begegnen und die Mittel zur Erfüllung ihrer Aufgaben gewinnen zu können[19]). In diesem Nebeneinander — nicht Gegeneinander — schlägt sich nieder, daß die Genossenschaft zwar für die Genossen da ist, selber aber mehr als die Summe der einzelnen Genossen darstellt; sie hat auch für sich gesehen echten Eigenwert[20]).

Da § 1 GenG als Zweck der Genossenschaft nur die Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft der Genossen nennt, von Gewinnerzielung dagegen nicht die Rede ist, muß daraus mit der absolut h. M. geschlossen werden, daß der Genossenschaft die Gewinnerzielungsabsicht als Selbstzweck verboten ist[21]). Daraus kann jedoch nicht geschlossen werden, daß

17) Paulick, a. a. O., S. 287.
18) Paulick, a. a. O., S. 289.
19) Paulick, a. a. O., S. 290.
20) Westermann, Die Rechtsnatur der Warenrückvergütung, S. 9.
21) Westermann, a. a. O., S. 7.

die Gewinnerzielungsabsicht schlechthin genossenschaftsfremd und genossenschaftswidrig ist[22]). Eine Genossenschaft kann gezwungen sein, einen Gewinn insoweit zu erstreben, als er zur Festigung und Erweiterung der Kapitalgrundlage, zum Ausbau des Unternehmens sowie zur Ausschüttung einer angemessenen Kapitaldividende nach § 19 GenG benötigt oder gewünscht wird[23]). Entstehungsgeschichte, Wortlaut des Genossenschaftsgesetzes (insbesondere §§ 19 und 20 GenG) und die Funktion der Genossenschaft schließen deshalb eine Gewinnerzielungsabsicht nicht grundsätzlich aus, aber sie verlangen zwingend, daß das Gewinnstreben der Genossenschaft sich in engen Grenzen hält. Die Gewinnerzielungsabsicht darf nicht „Hauptabsicht" der Genossenschaft sein. Dies widerspräche dem Förderungszweck. Die Gewinnerzielung und -verteilung sind „Nebenelemente" bzw. „Nebenzweck" der Genossenschaft[24]). Obwohl in dieser Gewinnerzielung ein echtes erwerbswirtschaftliches Element steckt, das die Genossenschaft mit den anderen Gesellschaftsformen des Handelsrechtes gemeinsam hat, kann es nicht mit dem Gewinnstreben dieser erwerbswirtschaftlichen Unternehmen auf eine Stufe gestellt werden, weil es stets dem Förderungszweck als Hauptzweck der Genossenschaft untergeordnet bleiben muß[25]). Dies ergibt sich auch aus § 20 GenG. Wenn die Gewinnerzielung Hauptzweck der Genossenschaft wäre, so hätte das Gesetz nicht gestattet, daß die Gewinnverteilung ausgeschlossen werden kann[26]).

Während jede andere Vergemeinschaftungsform des geltenden Rechts — OHG, KG, AG, GmbH — sich am Wirtschaftsleben beteiligen, um dadurch regelmäßig für sich Gewinne zu erzielen, ist den Genossenschaften jedes Gewinnstreben als Selbstzweck fremd. Es ist nur Mittel zum Zweck. Es dient der Funktionsfähigkeit des genossenschaftlichen Geschäftsbetriebes und damit der Erfüllung des genossenschaftlichen Förderungsauftrages[27]). Der begriffliche Unterschied zwischen der Genossenschaft und den anderen Handelsgesellschaften besteht darin, daß die letzteren einen selbständigen Vermögenserwerb bezwecken, der ihren Mitgliedern schlechthin zugute kommen soll, wogegen die Genossenschaften grundsätzlich keinen selbständigen Vermögenserwerb bezwecken, sondern ihre Mitglieder in deren Erwerb oder Wirtschaft fördern. Wo die Gewinnerzielung deshalb zum Hauptzweck dieser Vergemeinschaftungsform und folglich die Teilnahme am Gewinn Hauptzweck der Mitgliedschaft wird, hört diese Gesellschaftsform auf, Genossenschaft im Sinne des Genossenschaftsgesetzes zu sein[28]), [29]).

---

22) RGZ 133, 170; KGJ 18, 27, KG RJA 9, 241; Paulick, Probleme der Warenrückvergütung bei gewerblichen Genossenschaften, S. 290; Westermann, a. a. O., S. 7; ebenso schon Schulze-Delitzsch, zitiert nach Thorwart, Hermann Schulze-Delitzsch's Schriften und Reden, 1. Bd., S. 349.

23) von Caemmerer, Hefegutachten, S. 10.

24) Westermann, Die Rechtsnatur der Warenrückvergütung, S. 9.

25) Paulick, Probleme der Warenrückvergütung bei gewerblichen Genossenschaften, S. 291; Paulick, Lehrbuch, S. 283; Westermann, a. a. O., S. 8.

26) Westermann, a. a. O., S. 8.

27) Paulick, Warenrückvergütung, S. 13, 14.

28) KG RJA 9, 241; von Caemmerer, Großgenossenschaften, S. 170.

29) Sie muß deshalb gemäß § 81 GenG aufgelöst werden.

Der Förderungszweck der Genossenschaft bestimmt nicht nur den Unterschied zwischen den erwerbswirtschaftlichen, auf Gewinnerzielung gerichteten Unternehmen und der Genossenschaft als Förderungsunternehmen, sondern auch gleichzeitig die Unterscheidung zwischen dem „kapitalistischen Gewinn" und dem „genossenschaftlichen Überschuß". Die Unterscheidung auf Grund des Zweckes der erwerbswirtschaftlichen auf Gewinnerzielung gerichteten Unternehmen und dem förderungswirtschaftlichen Genossenschaftsunternehmen ist die schlechthin grundlegende Basis für eine Beurteilung der genossenschaftlichen Überschußverteilung und insbesondere für die Deutung der Warenrückvergütung als die der Genossenschaft wesenseigene Überschußverteilungsmethode. In der Warenrückvergütung offenbart sich das besondere Wesen der Genossenschaft im Gegensatz zu den erwerbswirtschaftlichen Unternehmen. Was in der erwerbswirtschaftlichen Wirtschaft im allgemeinen Gewinn des Unternehmens ist, fließt in der genossenschaftlichen Wirtschaft als Überschuß bzw. Ersparnis oder Erübrigung in Form der Warenrückvergütung an die Genossen zurück, die zur Entstehung dieses Überschusses beigetragen haben[30]).

Das Wesen der Warenrückvergütung als Förderungsmittel folgt auch zwingend daraus, daß sich die Wahl zwischen unentgeltlicher Leistung der Genossenschaft und Warenrückvergütung bzw. zwischen sofortiger und nachträglicher Förderung nach der äußeren Situation der Genossenschaft entscheidet. Da diese Förderungsmöglichkeiten ohne Rücksicht auf das Wesen der Genossenschaft auswechselbar sind, ergibt sich daraus zwingend, daß sie funktions- und wesensgleich, nämlich Erfüllung des genossenschaftlichen Förderungsauftrages sind[31]), [32].

Daß das Genossenschaftsgesetz die Warenrückvergütung als rechtliche Einrichtung nicht nennt, obwohl sie schon zur Zeit der Entstehung des Genossenschaftsgesetzes und seiner Vorläufer bekannt und üblich war, erklärt sich daraus, daß das Genossenschaftsgesetz auch die sonstigen Förderungsmittel nicht ausdrücklich aufzählt. Es überläßt sie vielmehr in den Grenzen des § 1 GenG der genossenschaftlichen Autonomie[33]).

Bezüglich des rechtlichen Wesens des Überschusses ist kein Unterschied zwischen der traditionalen Genossenschaft und der modernen Marktgenossenschaft bzw. der Genossenschaftsunternehmung zu machen[34]), da die Erfüllung des Förderungszwecks ohne Rücksicht auf die betriebswirtschaftliche Ausgestaltung des Verhältnisses zwischen Genossenschaft und Genosse durch beide Genossenschaftstypen möglich ist. Auch wenn bei der modernen Marktgenossenschaft bzw. der Genossenschaftsunternehmung das Unternehmerische stärker hervortritt und die Ökonomisierung dieses Wirtschaftsgebildes einen sehr hohen Stand erreicht hat und demzufolge ein stark merkantiles Gepräge trägt, wird Zweck, Aufgabenstellung, Ziel-

30) Paulick, Lehrbuch, S. 283; Paulick, Die Warenrückvergütung, S. 18.

31) Westermann, Die Rechtsnatur der Warenrückvergütung, S. 13.

32) Aus der Auswechselbarkeit aber wiederum ergibt sich das vorliegende Problem, ob nämlich die Warenrückvergütung Preisnachlaß ist oder nicht.

33) Westermann, Die Rechtsnatur der Warenrückvergütung, S. 13.

34) a. A. Henzler, Der genossenschaftliche Gewinn, S. 11, 12.

setzung und Tätigkeit der Genossenschaft auch hier vom Förderungsprinzip bestimmt, so daß diese genossenschaftlichen Überschüsse nicht als erwerbswirtschaftliche Gewinne angesehen werden können[35]). Deshalb ist die Warenrückvergütung bei beiden Genossenschaftstypen ein zulässiges Förderungsmittel.

Als Förderungsmittel ist die Warenrückvergütung keine Gewinnverteilung in erwerbswirtschaftlichem Sinn. Unter Berücksichtigung des genossenschaftlichen Förderungsprinzips kann als erwerbswirtschaftlicher Gewinn der Genossenschaft im Sinne des Handelsrechts nur das angesehen werden, was entweder der Genossenschaft selbst verbleibt oder was nach erwerbswirtschaftlichen Maßstäben an die Mitglieder ausgeschüttet wird[36]).

2. Die Gewinnvorschriften des Genossenschaftsgesetzes und die Warenrückvergütung

a) § 19 GenG und die Warenrückvergütung

§ 19 GenG regelt die Verteilung des von der Genossenschaft erzielten Gewinnes an die Mitglieder. Diese Bestimmung sagt nichts darüber aus, was als Gewinn anzusehen ist, sondern stellt nur Maßstäbe auf, nach denen der genossenschaftliche Gewinn verteilt werden kann. Jedoch muß davon ausgegangen werden, daß eine Gewinnverteilung vorliegt, wenn die Genossenschaft Erträge in den Formen des § 19 GenG an ihre Mitglieder ausschüttet.

§ 19 Abs. 1 GenG sieht eine Gewinnverteilung entsprechend der auf den Geschäftsanteil einbezahlten Beträge als Regel an. Diese Vorschrift legt demnach die Kapitalbeteiligung der Mitglieder der Gewinnverteilung zugrunde. Nach § 19 Abs. 2 GenG kann das Statut einen anderen Maßstab für die Gewinnverteilung bestimmen. Hauptformen dieser Gewinnverteilung sind die „Umsatzdividende", die „Warendividende" und die Verteilung nach „Köpfen", ohne daß damit andere Formen ausgeschlossen wären. Allen diesen Formen liegen erwerbswirtschaftliche bzw. kapitalistische Maßstäbe zugrunde, so daß die Ausschüttung von Erträgen der Genossenschaft in diesen Formen als Gewinnverteilung anzusehen ist. Darüber hinaus kann „anderer Maßstab" der Gewinnverteilung nach § 19 Abs. 2 GenG der Umsatz des Genossen mit der Genossenschaft sein[37]). „Der Umstand, daß somit der Gewinn nach Maßgabe des Umsatzes des Genossen mit der Genossenschaft verteilt werden kann, darf aber nicht dazu führen, aus der Umsatzabhängigkeit einer Leistung der Genossenschaft an den Genossen auf den Charakter der Leistung als Gewinnbeteiligung zu schließen"[38]). Das würde bedeuten, daß der gesamte Ertrag er Genossenschaft als Gewinn behandelt und die Tätigkeit der Genossenschaft als auf Gewinnerzie-

35) Paulick, Probleme der Warenrückvergütung bei gewerblichen Genossenschaften, S. 295.

36) Paulick, a. a. O., S. 294; Schuhmacher, Genossenschaftsrecht-Genossenschaftsgesetz, ZfG 1951, 248.

37) ebenso BJM-Entwurf 1962 z. GenG, Erläuterungen zu § 9, S. 43.

38) Westermann, Die Rechtsnatur der Rückvergütung, S. 7.

lung gerichtet angesehen werden müßte. Ein solches Ergebnis würde aber dem Verhältnis von Förderung und Gewinnerzielung widersprechen.

Von der Gewinnverteilung zu unterscheiden ist die Warenrückvergütung. Da der der Warenrückvergütung zugrunde liegende Überschuß kein Gewinn ist, ist die Warenrückvergütung keine Gewinnverteilung. Sie wird deshalb von § 19 Abs. 2 GenG nicht erfaßt. Das Genossenschaftsgesetz selbst regelt auch an anderer Stelle die Warenrückvergütung nicht. Auch läßt sich über einen Anspruch auf Warenrückvergütung oder über sonst mit ihr zusammenhängende Fragen aus dem Genossenschaftsgesetz nicht ausdrücklich etwas entnehmen[39]). Aus dem Schweigen des Gesetzes kann aber nicht geschlossen werden, daß der Gesetzgeber die Warenrückvergütung nicht wollte. „Vielmehr ergibt sich zwingend aus der Üblichkeit der Warenrückvergütung zur Zeit der Entstehung des Genossenschaftsgesetzes, daß der Gesetzgeber die Institutionen des entstehenden Genossenschaftsgesetzes für ausreichend ansah, die dem Gesetzgeber bekannte Warenrückvergütung reibungslos rechtlich zu regeln“[40]). Für die Nichtregelung der Warenrückvergütung im Genossenschaftsgesetz dürfte es zwei Gründe geben. Einmal nennt das Genossenschaftsgesetz überhaupt keine Förderungsmittel, zum andern gibt es Genossenschaften, die keine Warenrückvergütung ausschütten. Hierunter fallen vor allem die Kreditgenossenschaften, von denen die Spar- und Darlehenskassen zur Zeit des Entstehens des Genossenschaftsgesetzes eine größere Bedeutung hatten als die Warengenossenschaften.

b) Die Bedeutung des § 20 GenG

Der Unterschied zwischen Förderung und Gewinnverteilung ergibt sich auch aus § 20 Gen G. § 1 GenG spricht aus, daß die Förderungsaufgabe ein wesensbestimmendes Element der Genossenschaft ist. Über die einzelnen Förderungsmittel schweigt aber das Gesetz. Es ist vielmehr jeder Genossenschaft überlassen, durch eine Regelung in der Satzung die Förderung zu konkretisieren. Wenn nun das Gesetz in § 20 GenG eine Bestimmung dahin trifft, daß der erzielte Gewinn nicht an die Mitglieder verteilt werden muß, sondern auf Grund einer entsprechenden Satzungsbestimmung dem Reservefond zugewiesen werden kann, so stellt der Gesetzgeber damit die Gewinnverteilung der Förderung gegenüber und bringt zum Ausdruck, daß die Gewinnverteilung grundsätzlich kein typisches genossenschaftliches Förderungsmittel ist. Er trägt vielmehr der Tatsache Rechnung, daß auch im Geschäftsbetrieb der Genossenschaft Gewinne entstehen können, die verteilt werden müssen. Darüber hinaus ergänzt § 20 GenG die Grundsatzvorschrift des § 1 GenG und trägt zur Klärung des Verhältnisses von Förderung und Gewinnverteilung bei. Die Förderung ist wesensbestimmender und unabdingbarer Hauptzweck der Genossenschaft. Die Gewinnverteilung ist lediglich abdingbarer Nebenzweck der Genossenschaft.

---

39) Lang-Weidmüller, Komm. z. GenG, 27. Aufl., § 19, Anm. 4; Menzel, Überschußverteilung in der gewerblichen Einkaufsgenossenschaft, BlfGW 1960, 25; Schubert, Die Warenrückvergütung im Steuerrecht, BB 1959, 225; Westermann, Die Rechtsnatur der Rückvergütung, S. 3; BJM-Entwurf eines GenG 1962, Erläuterungen zu § 9, S. 42; a. A. Paulick, Lehrbuch, S. 285, der die Warenrückvergütung der Sache nach in § 19 Abs. 2 GenG als zugelassen ansieht.

40) Westermann, a. a. O., S. 3.

§ 20 GenG regelt die Warenrückvergütung nicht, weil die Warenrückvergütung keine Gewinnverteilung ist und diese Vorschrift sich ausschließlich mit der Gewinnverteilung befaßt. Ob eine Genossenschaft die Warenrückvergütung als Förderungsmittel wählt, hängt allein von einer entsprechenden Satzungsbestimmung ab. Mit § 20 GenG hat diese Wahl aber nichts zu tun. Eine solche Regelung ist vielmehr die Konkretisierung des in § 1 GenG niedergelegten Förderungszweckes der Genossenschaft. Der Gesetzgeber hat dort nur den Förderungscharakter der Genossenschaft festgelegt; er hat es aber der einzelnen Genossenschaft überlassen, mit welchen Mitteln sie im einzelnen ihre Mitglieder fördern will.

3. Die Bestimmung der Rechtsnatur der zu verteilenden Summen bei ihrer Ausschüttung

§ 7 Ziff. 4 und § 19 GenG regeln nur die Zuweisung bzw. die Verteilung des Gewinnes, sagen aber nicht, wie der genossenschaftliche Gewinn entsteht. Die erwirtschafteten Beträge kann eine Genossenschaft in verschiedener Weise aufteilen. Sie kann eine Warenrückvergütung ausschütten. Die hierfür verwendeten Summen sind kein Gewinn, sondern Überschuß. Sie kann auch Summen den gesetzlichen oder freiwilligen Reserven zuführen. Sie sind als Einkommen zu betrachten und erhöhen das Vermögen der Genossenschaft. Sie verstärken die Kapitalbasis der Genossenschaft und fördern insofern mittelbar die Genossen; sie sind aber keine typische genossenschaftliche Förderung. Da die Summen der Genossenschaft verbleiben, müssen sie als Gewinn betrachtet werden. Die Summen, die die Genossenschaft nach § 19 GenG verteilt, stellen ebenfalls eine echte Gewinnverteilung dar. Damit sind nur die Summen typisch genossenschaftlicher Überschuß, die in Form der Warenrückvergütung an die Genossen verteilt werden. Die Rechtsnatur der zur Verteilung gelangenden Summen wird deshalb erst bei ihrer Verteilung bestimmt.

Es gibt jedoch keine gesetzliche Bestimmung, die es der Genossenschaft vorschreibt, wie sie ihre erwirtschafteten Summen im ganzen zu verteilen hat. Eine Ausnahme besteht nur hinsichtlich der Bildung gesetzlicher Reserven (§ 7 Ziff. 4 GenG). Im übrigen kann die Genossenschaft ihre erwirtschafteten Summen zur Bildung freiwilliger Rücklagen, zur Ausschüttung als Gewinn (§ 19 GenG) oder als Warenrückvergütung verwenden, wobei eine Verwendungsart die andere nicht ausschließt. Wichtig ist nur, daß das Statut die einzelne Verwendungsart nennt.

Von den einzelnen Förderungsarten spricht das GenG nicht. Wenn es in § 1 GenG bestimmt, daß die Genossenschaft die Förderung ihrer Mitglieder bezwecken müsse, die einzelnen Arten der Förderung aber nicht festlegt, sondern vielmehr hierüber schweigt, so kann daraus nur der Schluß gezogen werden, daß es den einzelnen Genossenschaften überlassen bleiben soll, die ihnen zweckmäßig erscheinende Förderungsart in der Satzung festzulegen. Da auch die Warenrückvergütung ein Förderungsmittel ist, muß für sie dasselbe gelten. Ob also eine Genossenschaft eine Warenrückvergütung ausschütten will oder nicht, hängt deshalb von einer entsprechenden Bestimmung in der Satzung ab.

3. Kapitel: Die Warenrückvergütung als genossenschaftsrechtliches Institut

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß die Warenrückvergütung wirtschaftlich die nachträgliche Verwirklichung des Aufwandsdeckungsprinzips darstellt. Eine Annäherung an die Kosten der einzelnen Leistung erfolgt durch die Warenrückvergütung nicht und ist auch nicht gewollt, da der Verteilungsmaßstab der Warenrückvergütung nicht auf betriebswirtschaftlicher, sondern auf genossenschaftsrechtlicher Grundlage beruht. Wichtigste rechtliche Grundlage der Warenrückvergütung ist das in § 1 GenG zwingend festgelegte Förderungsprinzip. Weiter bestimmen ihren Maßstab das Personalprinzip und das Prinzip der gemeinschaftlichen Selbsthilfe. In dem auf dem Umsatz des Genossen bei der Genossenschaft beruhenden Verteilungsmaßstab der Warenrückvergütung kommt der persönliche und gemeinschaftliche Selbsthilfecharakter der Genossenschaft zum Ausdruck. Die Warenrückvergütung ist ein Förderungsmittel und stellt als Überschußverteilung die Verwirklichung des in § 1 GenG festgelegten Förderungsprinzips dar. Sie ist keine Gewinnverteilung; insbesondere fällt sie nicht unter § 19 Abs. 2 GenG. Die Überschußverteilung in Form der auf den Umsatz beruhenden Warenrückvergütung findet sich im Gesellschaftsrecht nur bei der Genossenschaft. Diese Form der Überschußverteilung findet ihre Rechtfertigung letztlich im Zweck der Genossenschaft, der nicht auf Erzielung eines Gewinnes, sondern auf Förderung des Erwerbs und der Wirtschaft der Mitglieder gerichtet ist. Die Warenrückvergütung ist deshalb ein dem Wesen der Genossenschaft entsprechendes gesellschaftsrechtliches Institut „sui generis". Sie ist eine „besondere Form der genossenschaftlichen Überschußverteilung".[41])

3. Abschnitt: Die Großgenossenschaften und die Warenrückvergütung

Einleitung

I. Problemstellung

Die Genossenschaften haben in den letzten Jahrzehnten auf Grund der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung eine beachtliche wirtschaftliche Position errungen. Die wirtschaftliche Entwicklung begünstigte sehr die Bildung von Großformen [1]). Die Mitgliederzahlen der Genossenschaften stiegen, der Umsatz — vor allem bei den Konsumgenossenschaften — steigerte sich erheblich, die Eigenkapitalbildung vermehrte sich, das Betriebsvermögen erhöhte sich und die Einstellung der Genossen zur Genossenschaft rationalisierte sich gegenüber früher, d. h. die zur Gründungszeit vorhandenen ethischen und sozialen Motive schwächten sich — im Rahmen des allgemeinen wirtschaftlichen Gesinnungswandels mit der ausgeprägten Tendenz zum Materialismus — ab und die ökonomischen Zweckmäßig-

41) so jetzt auch BJM-Entwurf 1962 z. GenG, Erläuterungen zu § 9, S. 42.

1) von Caemmerer, Großgenossenschaften, S. 161; Wendt, Können Großgenossenschaften noch als echte Genossenschaften angesehen und als solche behandelt werden? S. 1.

keitserwägungen der Genossen traten in den Vordergrund. Auf Grund dieser Entwicklung ist eine neuartige Erscheinungsform im modernen Genossenschaftswesen aufgetreten: die sogenannte Großgenossenschaft.

Während der Gründungszeit der Genossenschaften Mitte und Ende des 19. Jahrhunderts förderten die Genossenschaften besonders die sozial schwachen und minderbemittelten wirtschaftlichen Existenzen, die nur über eine sehr benachteiligte Position im Wirtschaftsleben verfügten. Diese Merkmale sind in der heutigen Zeit, vor allem auf Grund der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung sehr stark abgeschwächt. Die Existenzgrundlage hat sich im allgemeinen erheblich verbessert, was sinnfällig in dem hohen Lebensstandard zum Ausdruck kommt. Konsumenten, Einzelhändler und Handwerker, auch diejenigen, die in Genossenschaften zusammengeschlossen sind, können im allgemeinen nicht mehr als sozial schwach und wirtschaftlich minderbemittelt bezeichnet werden, da sich ihre Existenzgrundlage nicht an der Grenze des Existenzminimums bewegt. Auf Grund der genossenschaftlichen Entwicklung mit der Tendenz zur Großgenossenschaft wurden die Probleme der Genossenschaften, insbesondere die mit der Ercheinungsform Großgenossenschaft verbunden waren, ein Objekt öffentlichen Meinungsstreits [2]).

Auf Grund der Entwicklung und den daraus entstandenen veränderten wirtschaftlichen Bedingungen waren die Großgenossenschaften vielfach — vor allem auf dem Gebiete des Handels und Gewerbes — die einzige Möglichkeit, die genossenschaftlichen Funktionen sinnvoll zu erfüllen. Dagegen verurteilten die Gegner der Großgenossenschaften die so entstandenen Großgebilde als „Entartungserscheinungen" und verlangten ihre Beseitigung. Federführend war der Gesamtverband des Deutschen Groß- und Außenhandels e. V. mit seiner Eingabe vom 10. Februar 1954 an den Bundesminister für Wirtschaft. In diesem Schreiben [3]) nimmt der Gesamtverband u. a. wie folgt Stellung: „Die Genossenschaften haben sich weit von dem Ziel der Gründer entfernt und sind im Verhältnis zu den echten Selbsthilfeeinrichtungen in den ersten Jahrzehnten ihrer Gründung nunmehr zu Großformen herangewachsen, die kaum noch ... als echte Selbsthilfeeinrichtungen anerkannt werden können. Aus dieser Divergenz zwischen Ursprung, Wesen und Zielsetzung der auf dem Prinzip der Selbsthilfe geschaffenen Genossenschaften ... sollte ... der Schluß gezogen werden, die Rechtsform der eingetragenen Genossenschaften ausschließlich auf solche Zusammenschlüsse zu beschränken, in denen durch aktives persönliches Mitwirken im gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb eine gegenseitige Hilfestellung zur Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft der Genossen ... geleistet wird".

Alle diese Erwägungen könnten aber nicht dazu führen, das Problem der Großgenossenschaften im Rahmen der vorliegenden Untersuchung über die Warenrückvergütung zu erörtern, wenn es nicht entscheidende Bedeutung für die Warenrückvergütung haben könnte. Müßte nämlich den Groß-

2) Wendt, a.a.O., S. 2.

3) Gesamtfassung abgedruckt in „Zur Reform des Genossenschaftsrechts", 1. Bd., S. 447 ff.

genossenschaften der Charakter einer Genossenschaft abgesprochen werden, so würde das bedeuten, daß die Großgenossenschaften keine typisch genossenschaftlichen Förderungsaufgaben wahrnehmen könnten, sondern erwerbsstrebige Unternehmen darstellen würden, was zur Folge hätte, daß die Warenrückvergütung bei ihnen als Gewinn betrachtet werden müßte. Gleichzeitg würde das bedeuten, daß eine scharfe Trennung zwischen der Warenrückvergütung bei Großgenossenschaften und einfachen Genossenschaften vorgenommen werden müßte. Mit der Qualifizierung der Warenrückvergütung als Gewinnverteilung wäre aber gleichzeitig ihre Rechtsnatur bestimmt. Die Frage, ob die Warenrückvergütung bei Großgenossenschaften Preisbestandteil wäre, wäre überflüssig. Aus diesen Gründen ist es notwendig, im Rahmen dieser Untersuchung auf das Problem der Großgenossenschaft einzugehen.

II. Abgrenzung des Problems und Maßstab der Beurteilung

Zunächst müssen die Probleme der Großgenossenschaften abgegrenzt und der Blickpunkt festgelegt werden. Da die Warenrückvergütung vornehmlich bei Konsumgenossenschaften sowie den Einkaufsgenossenschaften des Gewerbes und des Handels vorkommt, die wir als Warengenossenschaften bezeichnen, sollen die großgenossenschaftlichen Probleme auf die Warengenossenschaften beschränkt werden. Ausgenommen werden müssen daher die Größenprobleme, die bei den Kreditgenossenschaften und den Zentralgenossenschaften auftreten; bei den Zentralgenossenschaften vor allem auch deswegen, weil ihre Größe nicht auf einem organischen Wachstum der einzelnen Merkmale der Genossenschaft, wie Mitgliederzahl, Umsatzgröße usw. beruht, sondern auf einem rechtlichen Zusammenschluß von Genossenschaften auf einer höheren Wirtschaftsebene. Die Zentralgenossenschaften nehmen andere Funktionen und Aufgaben wahr als die Genossenschaften; sie fördern letztlich nicht ihre eigenen Mitgliedern, sondern die Mitglieder der in ihnen zusammengeschlossenen Genossenschaften [4]). Schließlich sind die Zentralgenossenschaften auch für das Problem der Warenrückvergütung irrelevant. Sie schütten Warenrückvergütungen weder an ihre Mitglieder, die Genossenschaften, noch an die Mitglieder der ihr angeschlossenen Genossenschaften aus.

Weiterhin muß gefragt werden, von welcher Warte aus die Erscheinungsform Großgenossenschaft betrachtet werden soll. Bei der Geltendmachung der „Entartung" der Genossenschaft wird vielfach Bezug genommen auf die Genossenschaften der Gründerzeit, die als „traditionale" und „idealtypische" Genossenschaften bezeichnet werden [5]). Da der Vergleich der Grundlagen und Zielsetzungen der heutigen Erscheinungsformen der Genossenschaften und der Genossenschaften der Gründerzeit einen Einblick in die vorliegende Problematik geben und für die Fragestellung von Bedeutung sind, sollen die entsprechenden Untersuchungen angestellt werden.

4) vgl. hierzu im einzelnen die Ausführungen von Wendt, Großgenossenschaften, S. 27, denen beizupflichten ist.

5) z. B. Eingabe des Gesamtverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels e. V. vom 10. 2. 1954, in „Zur Reform des Genossenschaftsrechts", 1. Bd., S. 447 ff.

Die Diskussion über das Problem der Großgenossenschaft wurde im wesentlichen von den Wettbewerbern der Genossenschaften unter Federführung des Gesamtverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels mit seiner Eingabe an den Bundeswirtschaftsminister vom 10. Februar 1954 ausgelöst [6]). Grundlage der Argumentation sind wettbewerbliche Motive und organisatorische Fragen der Genossenschaften, denen eine wettbewerbliche Zielsetzung zugrunde liegt. Dabei spielt die Frage der gleichen Startbedingungen zwischen Genossenschaft und freier Erwerbswirtschaft sowie die steuerliche Behandlung der Genossenschaften eine bedeutsame Rolle. Der freie Handel hat sich in dem Augenblick, als ihm der Konkurrenzdruck der leistungsfähigen Genossenschaften gefährlich wurde, um eine organisatorische „Reinerhaltung" des Genossenschaftswesens bemüht. Das Ziel der Kritik waren, wie immer und überall im interessenpolitischen Bereich des Wirtschaftslebens, die leistungsfähigen Großformen. Sie sollten ausgeschaltet werden. Ein beliebtes Mittel hierzu ist der „Vorwurf der Entartung" [7]). Die Tatsache, daß sich die Konkurrenten, z. B. Unternehmungen des Handels, gegenüber Bezugs- und Absatzgenossenschaften bedrängt fühlen, kann aber keinen Anlaß bieten, die Genossenschaften mit einem Unwerturteil aus Konkurrenzgründen zu belasten. Wirtschaftlich gesehen bestehen keine Bedenken, die Großgenossenschaften als zweckdienlich anzuerkennen, wenn sie die Ergiebigkeit des eingeschlagenen Weges garantieren und sich in den Grenzen des Genossenschaftsgesetzes halten. Allein die Feststellung, daß die Großgenossenschaft eine fühlbare Konkurrenz darstellt, läßt noch nicht den Schluß zu, sie stelle einen Fremdkörper in einer privatwirtschaftlichen, auf der Konkurrenz beruhenden Wirtschaftsordnung dar. Einmal ist sie selbst Bestandteil der Wettbewerbsordnung und dient wirtschaftlich gesehen dazu, den Wettbewerb zu fördern oder überhaupt auf Grund des ihr immanenten Förderungsprinzips Wirtschaftssubjekte lebensfähig zu erhalten. Schließlich darf nicht vergessen werden, daß sich die Genossenschaften ebenso wie andere Unternehmen den veränderten und gewachsenen Größenverhältnissen in der Wirtschaft angepaßt haben [8]).

Da das Genossenschaftsgesetz ein reines Organisationsgesetz ist, kann die Problematik der Großgenossenschaften von juristischer Seite nur auf organisatorischer Grundlage erörtert werden. Wettbewerbliche Probleme jeder Art müssen ausgeklammert werden. Im allgemeinen wird die Frage dahin gestellt, ob die Großgenossenschaften noch als „echte" Genossenschaften bezeichnet werden können. Ohne Rücksicht auf die terminologische Ausgestaltung der Fragestellung muß geprüft werden, ob bei den Großgenossenschaften die das Wesen einer Genossenschaft bestimmenden Grundlagen, wie sie das Genossenschaftsgesetz durch die Verbindung von Zweck und Rechtsform festgelegt hat, noch vorhanden sind oder nicht.

---

6) Eingabe des Gesamtverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels e. V. vom 10. 2. 1954, a.a.O., S. 447 ff.

7) Wendt, Großgenossenschaften, S. 39.

8) Reinhardt, Ordnungsprobleme im heutigen Genossenschaftsrecht unter besonderer Berücksichtigung der Großgenossenschaften, ZfG 1955, 36, 37.

9) von Caemmerer, Großgenossenschaften, S. 164.

1. Kapitel: Schwierigkeiten der Begriffsbildung

Unter Zugrundelegung des durch § 1 GenG bestimmten Wesens der Genossenschaft bietet sich zunächst eine Begriffsbildung „Großgenossenschaft" an. Dabei ergeben sich jedoch erhebliche Schwierigkeiten [9]). Zunächst bezeichnet die Größe nichts anderes als eine Abweichung vom Durchschnitt. Jeder Durchschnitt ist sowohl im allgemeinen als auch im besonderen bei den Genossenschaften problematisch. Im allgemeinen ist er auf Grund von verschiedenen Faktoren naturgemäß ständigen Veränderungen unterworfen. Dies wird bei der Genossenschaft besonders deutlich sichtbar, wenn man beachtet, daß die Genossenschaft eine dynamische Entwicklungsform der Wirtschaft darstellt. Auch ist die Tatsache zu berücksichtigen, daß einige Außenseiter das Niveau des Durchschnitts ganz erheblich ändern können. Bei den Genossenschaften ist außerdem zu beachten, daß zwangsläufig die verschiedenartigsten Formen auftreten. Diese Formen sind nicht nur von Sparte zu Sparte verschieden, sondern sie besitzen auch ein von Sparte zu Sparte verschiedenartiges Gewicht [10]). Auch ist bei den Großgenossenschaften ein gleichzeitiges, oft in Wechselwirkung zueinander stehendes, dabei jeweils unterschiedliches Anwachsen mehrerer oder gar aller Kriterien zu beobachten. Dies führt dazu, daß eine allgemeine gültige Durchschnittsbildung als Maßstab ausscheiden muß und eine geeignete Vergleichsbasis nicht vorhanden ist. Infolgedessen sind die Größenkriterien für eine umfassende Begriffsbildung nicht brauchbar [11]).

Es bliebe noch die Möglichkeit, den Begriff der Großgenossenschaft funktional zu fassen. Dies wäre dann möglich, wenn man diejenigen Genossenschaften als Großgenossenschaften bezeichnen könnte, die neben den üblichen genossenschaftlichen Aufgaben zusätzlich solche Funktionen übernehmen, die nur ausgeübt werden können, wenn eine bestimmte Marktstellung erreicht ist. Dies ist zwar ein sehr wesentliches Kriterium der Großgenossenschaften, aber es reicht nicht aus, um die für eine Begriffsbildung notwendige Allgemeingültigkeit dieses Markmals im Hinblick auf die Größe der Genossenschaft zu erzielen. In der Praxis würde dies ergeben, daß z. B. eine Konsumgenossenschaft mit 5 000 Mitgliedern in einer Kleinstadt eine beherrschende Marktstellung einnimmt, während eine Konsumgenossenschaft gleicher Größe in einer Großstadt infolge der übermäßigen Konkurrenz nur eine geringe Marktstellung einnehmen würde. Dies würde

---

10) Während z. B. bei den Konsumgenossenschaften die Mitgliedergröße im Vordergrund steht, bildet bei den Einkaufsgenossenschaften des Handels und Gewerbes der Umsatz und bei den Kreditgenossenschaften die Bilanzsumme das kennzeichnende Größenmerkmal.

11) Albrecht, Großgenossenschaften, S. 130; von Caemmerer, Großgenossenschaften, S. 164; Seraphim, Über einige wirtschaftliche und soziologische Probleme der Großgenossenschaft, S. 62; Wendt, Großgenossenschaften, S. 3, 4.

12) Wendt, a.a.O S. 5.

13) Wendt, a.a.O., S. 22.

14) Albrecht, Großgenossenschaften, S. 143; Wendt, a.a.O., S. 4.

15) Wendt, a.a.O., S. 3.

16) von Caemmerer, Großgenossenschaften, S. 164, 165.

17) Dabei soll auf statistisches Zahlenmaterial verzichtet werden, da hieraus ein genaues Bild nicht gewonnen werden kann. Einmal beziehen sich Statistiken entweder auf Durchschnittsmaßstäbe oder auf Gruppen, aus denen für den Ein-

bedeuten, daß die Genossenschaft im ersten Fall als Großgenossenschaft bezeichnet werden müßte, während ihr dieses Markmal im zweiten Fall fehlen würde. Berücksichtigt man, daß unabhängig von der Marktstellung bei diesen Großgenossenschaften Größenprobleme anderer Art, z. B. durch Vergrößerung des Eigenkapitals, der Umsatzsteigerung, der Autonomisierung der Geschäftsführung usw., auftreten können, so ergibt sich daraus, daß eine Begriffsbestimmung nach funktionalen Gesichtspunkten nicht möglich ist [12]). Man könnte auch versuchen, einzelne Kriterien der Genossenschaften (Kreditgenossenschaften: Bilanzsumme; Konsumgenossenschaften: Umsatz; Zentralgenossenschaften und Genossenschaften mit eigenen Produktionsstätten) je nach Sparte einer Begriffsbildung des Phänomens der Großgenossenschaften zu Grunde zu legen. Ein solches Vorgehen wäre höchstens für eine Begriffsbildung der Großgenossenschaften hinsichtlich der einzelnen Sparten von Bedeutung. Für die vorliegende Aufgabe ist eine nach Sparten differenzierte Begriffsbildung ohne Interesse, da es für die Untersuchung nur darauf ankommt, ob quantitative Veränderungen im allgemeinen eine qualitative Verbildung im Leben einer Genossenschaft hervorrufen können [13]).

Auf Grund der Relativität der einzelnen Begriffskriterien ist demnach eine allgemein gültige und brauchbare Begriffsbildung „Großgenossenschaften" nicht möglich [14]. Es bleibt infolgedessen nur die Möglichkeit, die einzelnen Größenkriterien zu beschreiben, ihre Ursachen und Wirkungen zu ergründen und zu untersuchen, ob die Entwicklung der einzelnen Größenkriterien dazu führt, daß eine Großgenossenschaft im Sinne des Genossenschaftsgesetzes nicht mehr als Genossenschaft betrachtet werden kann. Es fragt sich demnach, ob die quantitativen Veränderungen eine qualitative Entartung darstellen [15]. Das Schwergewicht der Problematik liegt demnach nicht in der Suche nach einer Begriffsbildung, sondern allein in der juristischen Bewertung der Kriterien, die einer Großgenossenschaft typischerweise immanent sind [16]). Unter Zugrundelegung der das Wesen einer Genossenschaft ausmachenden Kriterien muß deshalb untersucht werden, ob die einer Großgenossenschaft typischerweise immanenten Kriterien sich in die Grenzen der genossenschaftlichen Wesensmerkmale einfügen oder dieselben sprengen. Die einzelnen Größenmerkmale sollen deshalb dargestellt [17]) und darauf untersucht werden, ob sie sich in die Wesensmerkmale der Genossenschaft einfügen oder nicht.

---

zelfall sich keine genauen Schlüsse ziehen lassen, und zum anderen zeigen Statistiken die Wechselbeziehungen zwischen den einzelnen Größenmerkmalen nicht oder nur sehr ungenau auf. Weiter treten Erscheinungsformen auf (z. B. Entdemokratisierung, Schwinden des Mitgliederkontaktes), die sich nicht oder nur mit großen Vorbehalten statistisch erklären lassen. Der Verzicht auf statistisches Zahlenmaterial rechtfertigt sich auch daraus, daß sich die einzelnen Größenmerkmale und ihre Entartungserscheinungen ohne statistische Angaben darstellen lassen, zumal es sich vielfach um Entwicklungstendenzen, nicht um festliegende Positionen handelt. Außerdem wird durch einen Verzicht auf statistisches Zahlenmaterial der Charakter dieses Teils der Untersuchung nicht beeinträchtigt. Dieser Teil der Untersuchung kann seinem Wesen nach nicht als Schema, sondern nur als Richtschnur dienen, da nur allgemeine und generelle Probleme dargestellt werden sollen, während die konkrete Frage, ob eine bestimmte Großgenossenschaft noch als Genossenschaft im Sinne des Genossenschaftsgesetzes betrachtet werden kann, der Beurteilung des Einzelfalles überlassen bleiben muß.

2. Kapitel: Entstehungsursachen und Entwicklung der modernen Genossenschaften

I. Umweltsbedingungen als Entstehungsursachen der modernen Genossenschaften

Die Entstehung der modernen Genossenschaften fällt in die Mitte des vorigen Jahrhunderts. Die Rochdaler Pioniere in England, Schulze-Delitzsch und Raiffeisen in Deutschland waren die Hauptinitiatoren der Gründerzeit der Genossenschaften. Diese Zeit war beherrscht vom ökonomischen Liberalismus. Er stand in krassem Gegensatz zu der Zunftordnung des Mittelalters und der Epoche des absoluten Staates, wo die Bindung des einzelnen an eine übergeordnete Institution das wesensbestimmende Element darstellte. Der ökonomische Liberalismus zeichnet sich durch prinzipielle Bindungslosigkeit aus. Der Liberalismus fordert individuelle Freiheit. Er verlangt ebenso Freiheit vom Staat, wie Freiheit im Staat. Das „Laissez faire" wird zum Kennzeichen der Zeit [18]). Man glaubt, daß allein der Schöpfer die natürliche Lebensordnung gegeben habe, und daß sich deshalb aus ihr eine allgemeine natürliche Harmonie ergeben müsse. Die freie selbständige Entfaltung der Einzelpersönlichkeit steht damit im Vordergrund. Der einzelne wird auch zum zentralen Bezugspunkt der Wirtschaft, seine Bedürfnisse entscheiden über Richtung und Umfang der Gütererzeugung. Er wird gleichzeitig zum hauptsächlichen Vollstrecker der von ihm gesetzten Ziele und Vorgänge [19]). Der Liberalismus konstruiert eine Gleichheit aller imWettbewerb stehenden Individuen.

Mit dieser theoretischen Fundierung geht er jedoch an den tatsächlichen Gegebenheiten vorbei. Die qualitative Gleichheit aller im Wettbewerb stehenden Individuen, von denen der Liberalismus ausgeht, steht im Widerspruch zu den Wesenseigenheiten des sozialwirtschaftlichen Bereichs des menschlichen Lebens. „Als die Aufhebung der Zunftverfassung und die Einführung der Gewerbefreiheit eine schrankenlose Konkurrenz zur Folge hatten und die Fortschritte in der Technik maschinelle Massenerzeugung ermöglichten, zeigte sich, daß die Vorteile dieser Errungenschaften einer neuen Zeit im wesentlichen den kapitalkräftigen Betrieben zugute kamen" [20]). Bevölkerungsvermehrung und die revolutionierenden Wirkungen des technischen Fortschrittes führten zu einer zunehmenden Dynamisierung und Konzentration aller volkswirtschaftlichen Vorgänge und zum Entstehen der Industriealisierungswelle. Die Befreiung der seit Jahren gefesselten Kräfte blieb nicht ohne Auswirkung. Im Zusammenhang mit einer gewaltigen Steigerung der Produktion wurden die kapitalstarken Betriebe begünstigt. So entstanden Großbetriebe mit ihren Erscheinungsformen der monopolistischen Gewinnerzielung, der Wettbewerbsbeschränkung und der Marktbeherrschung auf der einen Seite und

18) Nawiasky, Staatstypen der Gegenwart, S. 28 ff. und S. 55 ff.; Nawiasky, Allgemeine Staatslehre, S. 81 ff.; Wendt, Großgenossenschaften, S. 7, 8.

19) Seraphim, Genossenschaftswesen und wirtschaftliche Grundgestalt, S. 30.

20) Granzow, Akademiebericht, S. 2.

die Masse der besitzlosen und abhängigen Arbeiter und Konsumenten, der kleinen und wirtschaftlich schwachen Handwerker, Einzelhändler und Bauern auf der anderen Seite. Deshalb bewirkte der Liberalismus weniger eine Stärkung der wirtschaftlichen Kräfte der Tüchtigen als vielmehr der wirtschaftlich Starken und Kapitalkräftigen. Auf Grund dieser Entwicklung ergaben sich ökonomische und in deren Gefolge soziale Spannungen, die dann auch zur sog. „sozialen Frage" des 19. Jahrhunderts führten [21]).

Auf dem Boden dieser Gegebenheiten entstanden die modernen Genossenschaften. Auf Grund der genannten Entwicklung fühlte sich der einzelne nicht nur bedrängt, sondern größtenteils auch in seiner Existenz bedroht. Wegen der wirtschaftlichen Stärke der Wirtschaftspartner ist er als einzelner zu schwach, dieser Übermacht wirksam entgegentreten zu können. Um diese Schwäche auszugleichen, bildeten sich drei Erscheinungsformen, die auf demselben Prinzip der Vereinigung vieler kleiner Kräfte zu einer relativ großen Macht beruhen: die Gewerkschaften, die Genossenschaften und die Kartelle [22]).

Wirtschaftliche Notlage, soziale Schwäche und wirtschaftliche Machtlosigkeit kennzeichnen die Gründe für die Entstehung der modernen Genossenschaften der Arbeiter, Bauern, Händler und Gewerbetreibenden. Auf Grund der relativen Schwäche der einzelnen am Markt gegenüber der meist auf kapitaler Basis beruhenden Stärke der Marktpartner entstand ein Machtmißverhältnis. Die kleinen atomistischen Kräfte der einzelnen bildeten kein schlagkräftiges Gegengewicht zu den großen Kräften. Deshalb mußten die atomistischen Kräfte zu größeren, gewichtigeren Kräften in einer Assoziation zusammengefaßt werden. Es wurde eine Selbsthilfe aktiviert, die in der Lage war, trotz der Schwäche des einzelnen durch den Zusammenschluß die wirtschaftliche Notlage zu beseitigen und ihre wirtschaftliche und soziale Lage durch den Zusammenschluß zu verbessern. So bildeten sich die modernen Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften als Vergemeinschaftungsformen auf der Basis der Selbsthilfe, um den von der kapitalistischen Wirtschaft ausgehenden Schädigungen des sozialen Körpers durch wirtschaftliche Maßnahmen entgegengetreten zu können [23]). Es darf dabei nicht verkannt werden, daß Macht und Übermachtstellung nicht das Ergebnis einer Entartung auf einer in sich auf Interessenharmonie beruhenden Ordnung sind, sondern daß sie im Wesen jeder wirtschaftlichen Gestaltung begründet liegen. Soziale und vor allem ökonomische Spannungen zeitigen Reaktionserscheinungen. Die Entstehung der Genossenschaften ist somit eine Reaktion auf bestimmte Tatbestände der wirtschaftlichen Umwelt.

---

21) Pauls, Das genossenschaftliche Unternehmen im Marktgeschehen, S. 14; Weippert, Neugestaltung des gesetzlichen Genossenschaftsbegriffs, S. 102; Wendt, Großgenossenschaften, S. 7, 9.

22) zum Verhältnis von Gewerkschaften und Genossenschaften vgl. von Caemmerer, Großgenossenschaften, S. 177 ff .

23) Wendt, Großgenossenschaften, S. 9, 10.

II. Entwicklung der Großgenossenschaften

1. Bildung der Großformen

Die Entstehung der heutigen Großformen geht zurück auf die Zeit Ende des 19. Jahrhunderts. Magazine und Warenhäuser beim freien Handel und die Konsumgenossenschaften mit ihren Filialen bei den Genossenschaften waren die ersten Großformen des Handels. Es folgten der Sortimentsgroßhandel der freien Händler und die Einkaufsgenossenschaften des Handels und Gewerbes [24]).

Inzwischen haben sich mannigfaltige Großformen herausgebildet. Im freien Handel sind es heute vor allem die Warenhäuser, der Versandhandel, Großbetriebe mit Filialen, Einkaufsringe, freiwillige Ketten und Gruppen, Selbstbedienungsbetriebe des Großhandels (Cash and Carry), Supermärkte, Shopping-Centres, usw. Im Genossenschaftswesen entwickelten sich auf dem Gebiete des Handels vor allem die Konsumgenosenschaften (Supermärkte) sowie die Einkaufsgenossenschaften des Handels und Gewerbes (EDEKA, REWE) [25]). Hierbei traten verschiedene Größenformen auf. Im allgemeinen entwickelten sich in den einzelnen Sparten der Genossenschaften jeweils verschiedene Kriterien zu Großformen. Bei den Konsumgenossenschaften [26]) stiegen die Mitgliederzahlen und der Umsatz sowie das Betriebsvermögen, da durch die große räumliche Streuung der Mitglieder,

---

24) Kathrein, Nachfrage im Wettbewerb, S. 10.

25) Kathrein, a.a.O., S. 10.

26) Die Konsumgenossenschaften haben sich wie folgt entwickelt:

Jahr	Zahl der Genossenschaften	Mitgliederzahl der berichtenden Genossenschaften	Umsätze der berichtenden Genossenschaften in Mio. RM/DM
1903	666	573 100	148
1914	1 294	1 895 877	578
1927	1 361	3 685 545	1 045
1933	1 148	3 374 000	721
1938	1 016	1 954 015	553
1948	244	756 006	568
1954	306	2 140 047	1 886
1962	248	2 583 191	3 503

Die Konsumgenossenschaft Stuttgart hat sich seit 1954 wie folgt entwickelt:

1954	57 773	52
1962	68 481	105

Diese statistischen Angaben sind entnommen von Hasselmann, Die genossenschaftliche Selbsthilfe der Verbraucher, dem Geschäftsbericht des Zentralverbandes deutscher Konsumgenossenschaften e. V. 1962 sowie den Geschäftsberichten 1954 und 1962 der Konsumgenossenschaft Stuttgart.

Dem Zentralverband deutscher Konsumgenossenschaften waren 1953 308 Konsumgenossenschaften angeschlossen. Nach Albrecht, Großgenossenschaften, S. 132 ergibt sich nach Größenklassen folgende Gliederung:

Genossenschaften		Mitglieder	
Zahl	%	Zahl	%
114	37,1	1 bis 1 000	2,2
93	30,2	1 001 bis 5 000	14,2
45	14,6	5 001 bis 10 000	16,1
33	10,7	10 001 bis 20 000	22,2
14	4,2	20 001 bis 40 000	16,1

Über den Rest der Genossenschaften ist nichts ausgesagt.

vor allem in den Großstädten, neue Verteilerstellen notwendig wurden. Dazu kam die Bildung von Supermärkten. Bei den Einkaufsgenossenschaften des Handels und des Gewerbes [27]) stiegen vor allem der Umsatz und die Mitgliederzahlen. Damit sind in kurzen Zügen die Größenformen des freien Handels und der Großgenossenschaften aufgezeichnet. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang die Tatsache, daß die ersten Großformen des freien Handels und der Genossenschaften etwa gleichzeitig auftauchten und daß auch die Größenentwicklung als solche annähernd gleichmäßig erfolgte. Es zeigt sich daraus, daß diese Großformen nicht nur als Gegenkräfte zur Industrie, sondern auch als Folge der im Wettbewerb stehenden Vertriebsformen entstanden sind.

2. Entwicklungsgründe

Sucht man nach den Gründen der Größenentwicklung, die auch die Wirtschaftszweige der Güterverteilung, darunter die Genossenschaften, erfaßt hat, so findet man sie in den Umweltsbedingungen und im Förderungsprinzip.

a) Umweltsbedingungen

Im Bereich des Handels erzielten Großunternehmen wie Warenhäuser, Versandhäuser, Kettenläden, freiwillige Gruppen und Einkaufsringe, sowie die Selbstbedienungsbetriebe im Großhandel (Cash and Carry) einen immer größer werdenden Marktanteil. Sie sind Ausdruck des allgemeinen Konzentrationsprozesses, insbesondere der Betriebs- und Unternehmenskonzentration [28]). Diesen Konzentrationstendenzen lagen verschiedene Ursachen zugrunde. Ein Grund war das allgemeine Machtstreben eines jeden Unternehmers, d. h. der Wunsch eines Unternehmers, seine wirtschaftliche Macht zu steigern. Während bei der Industrie produktionstechnische Ursachen große Bedeutung besaßen, galt dies im Handel vor allem für marktwirtschaftliche Gesichtspunkte. Auch steuerliche Ursachen dürfen bei der Unternehmenskonzentration nicht vergessen werden. Durch den Zusammenschluß von Unternehmen fiel vielfach die Doppelbesteuerung weg.

Albrecht, a.a.O., S. 132 berichtet weiter, daß der Gesamtumsatz der Konsumgenossenschaften ohne Berlin 1953 1,5 Mrd. DM betrug. Davon entfielen 574 Mio. DM auf die 12 größten Konsumgenossenschaften. Die dem Umsatz nach größte Konsumgenossenschaft von Hamburg zählte 1953 fast 100 000 Mitglieder und setzte nahezu 100 Mio. DM um. Das statistische Material, das Albrecht a.a.O., S. 132 anführt, wurde ihm, wie er in Anm. 3 auf S. 132 erklärt, vom Zentralverband deutscher Konsumgenossenschaften zur Verfügung gestellt.

27) Bei den Genossenschaften des Handels und Gewerbes ergibt sich folgende Größenentwicklung:

Jahr	Genossenschaften vorhandene	berichtende	Mitgliederzahl der berichtenden Genossenschaften	Umsatz der berichtenden Genossenschaften in Mio. RM/DM
1904	181	134	6 246	8,1
1913	467	412	38 849	91,3
1927	1 752	1 159	175 330	793,0
1938	2 310	1 686	225 950	1 713,8
1962	1 412	955	191 149	6 608,0

Diese Zahlen sind den Jahrbüchern des Genossenschaftswesens 1927 S. 98, 1938 S. 86, 1962 S. 117, 127 und 150 — 155 entnommen.

28) Weisser, Genossenschaft und Konzentration, S. 475.

Bei den Umsatz- und Ertragssteuern wurden Einsparungen erzielt. Schließlich war auch im Handel die Rationalisierung eine wesentliche Ursache der Konzentration, denn sie bewirkt in der Regel eine Kostensenkung, was nicht nur eine Verbesserung der Marktsituation zur Folge hat, sondern vor allem auch eine Erhöhung des Gewinnes bewirkt. Da sich außerdem die Konkurrenz auf der Grundlage des freien Vertragsrechts vollzog, wurde immer mehr der monopolistischen Beherrschung des Marktes Vorschub geleistet und die Bildung von Wettbewerbsbeschränkungen gefördert [29]).

Bildeten sich von den Händlern und Konsumenten aus betrachtet auf höheren Handelsstufen und der Industrie und von den Händlern aus gesehen auf derselben Handelsstufe Großbetriebe und Großunternehmen, die eine monopolistische Beherrschung des Marktes erstrebten und zu Wettbewerbsbeschränkungen führten, so waren die Teilnehmer der Marktgegenseite und die Wettbewerber der gleichen Marktstufe gezwungen, Kräfte zu bilden, die in der Lage waren, machtgleiche Märkte zu schaffen und konkurrenzfähige Wirtschaftskräfte herzustellen. Eine solche Kraft, die geeignet ist, auf die sich ändernden Umweltsbedingungen wirksam zu reagieren, stellen die Genossenschaften im allgemeinen und im besonderen dar, wenn sie in der Größe diesen Bedingungen entsprechend geartet sind [30]).

Zwei Momente werden nicht nur bei den Genossenschaften, sondern bei allen Handelszusammenschlüssen sichtbar. Handelszusammenschlüsse stellen einmal Gegengewichte zu denselben Großbetrieben des Handels auf derselben Wirtschaftsstufe und zum anderen die Bildung von Machtpositionen der Marktgegenseite dar [31]). Es ist deshalb grundsätzlich zwischen horizontalem Wettbewerb und vertikalen Gegenkräften zu unterscheiden. Für die Neutralisierung des Machtstrebens im Rahmen vertikaler Wirtschaftstätigkeit hat Galbraith den Begriff der „countervailing powers" geprägt [32]).

Neben den Konzernen und Kartellen, den Einkaufs- und Vertriebsgesellschaften sowie den freiwilligen Ketten und Gruppen stellen die Genossenschaften eine Art der Unternehmenskonzentration [33]) in Form der Auftrags- bzw. Einkaufskonzentration dar. Durch die Zusammenfassung des Einkaufs bei den Warengenossenschaften wird nicht nur eine Summierung einzelner wirtschaftlicher Kräfte, sondern zugleich eine für das Vorliegen eines Konzentrationsprozesses notwendige Ballung erreicht. Aus einer Vielzahl schwacher wird eine kleinere Zahl in ihrer Gesamtheit stärkerer Marktpartner.

---

29) Weber, Marktwirtschaft und Sowjetwirtschaft, S. 56;
Wendt, Großgenossenschaften, S. 18.

30) Wendt, a.a.O., S. 19.

31) Kathrein, Nachfrage im Wettbewerb, S. 27, 28.

32) Galbraith, Der amerikanische Kapitalismus im Gleichgewicht der Wirtschaftskräfte, S. 124 ff. (insbes. S. 127).

33) Auf eine genaue Definition des Begriffes „Konzentration" soll hier verzichtet werden, da die hierbei auftauchenden Probleme rein betriebswirtschaftlicher Art sind. Der Begriff der Konzentration soll in diesem Zusammenhang so weit gefaßt werden, „daß er nicht nur auf Kartelle, Konzerne etc., sondern auch auf Genossenschaften anwendbar ist". Weisser, Genossenschaften und Konzentration, S. 463; zum Begriff der Konzentration vgl. weiter die Beiträge in Arndt (Hrsg.), Die Konzentration in der Wirtschaft, 1. Bd., Stand der Konzentration.

Wenn auch die allgemeinen Konzentrationstendenzen die wichtigsten Umweltsfaktoren darstellen, so sind sie doch nicht die einzigen. Daneben gibt es eine Vielzahl von anderen Faktoren, die ebenfalls Einfluß auf die Größenentwicklung der Genossenschaften genommen haben. Zunächst einmal ist die Massierung der Bevölkerung in Verbindung mit ihrer sozialen Differenzierung für die Bildung von Großgenossenschaften mitbestimmend gewesen. Auf Grund der damit verbundenen Zunahme der Verstädterung war es vielfach nur den Großformen der Wirtschaft, darunter auch den Großgenossenschaften möglich, den differenzierten Massenbedarf zu decken.

Hinzu kommt eine Verschärfung der Wettbewerbsverhältnisse auf den Märkten solcher Gebiete. Die Genossenschaften konnten mit modernen Filialunternehmen und großen Kaufhäusern nur konkurrieren, wenn sie über die gleichen Mittel und dieselben Wege wie diese verfügten. Dazu gehört vor allem eine Vervollkommnung der technischen Einrichtungen und organisatorischer Methoden sowie die Übernahme neuer Funktionen [34]). Den Wettbewerb mit modernsten Filialunternehmen oder Kaufhäusern in den Großstädten konnten und können vielfach überhaupt nur Großgenossenschaften bestehen. Es gibt deshalb zum Teil, vor allem bei den Konsumgenossenschaften, gar keine Wahl zwischen Groß- und Kleingenossenschaft, sondern nur zwischen Großgenossenschaft oder überhaupt keiner Genossenschaft [35]).

Durch die neuere wirtschaftliche Entwicklung, die eine erhebliche Differenzierung der wirtschaftlichen Bedingungen mit sich brachte, wurde auch das Genossenschaftswesen beeinflußt. Die Genossenschaften mußten, um sich selbst zu erhalten und weiter entfalten zu können, schon auf den unteren Wirtschaftsstufen größere unternehmerische Aufgaben lösen [36]). Der in der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung aufgetretene Konzentrationsprozeß mußte deshalb notwendigerweise auch das Genossenschaftswesen ergreifen, denn ohne Konzentration wären die Genossenschaften in ihrer Wettbewerbsfähigkeit erheblich beeinträchtigt worden. Hierzu gehört die Zunahme der Mitglieder, die Abnahme kleinerer und die Entstehung größerer Genossenschaften, die Verstärkung der Kapitalbasis, die Erhöhung der Umsätze usw. Damit liegt schon im Grundgedanken des Entstehens der Genossenschaften und im Beginn ihrer Entwicklung die unabweisbare Notwendigkeit der Entwicklung zur Größe, denn jeder Erfolg der Genossenschaft ist letztlich abhängig vom Mitgehen mit der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung [37]). Das Entstehen von Großgenossenschaften steht damit in engem Zusammenhang mit den Konzentrationstendenzen der modernen Marktwirtschaft [38]). Da auf Grund der veränderten Umweltsbedingungen zu einem erfolgreichen Wirtschaften eine bestimmte Größe erforderlich

34) Wendt, Großgenossenschaften, S. 20.
35) Back, Wo stehen die Genossenschaften heute? ZfG 1954, 49.
36) Back, a.a.O., ZfG 1954, 49; Wendt, Großgenossenschaften, S. 20, 21.
37) Albrecht, Gedanken zur Frage der großgenossenschaftlichen Entwicklung, ZfG 1955, 4; Back, Marktwirtschaftliche Probleme und Aufgaben der genossenschaftlich organisierten Wirtschaft des Einzelhandels, S. 130; Draheim, Wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und genossenschaftliche Struktur, ZfG 1959, 24.
38) Seraphim, Über einige wirtschaftliche und soziologische Probleme der Großgenossenschaft, S. 55.

war, wurde ein Teil der Genossenschaften zum Größenwachstum gezwungen [39]). Es muß deshalb festgestellt werden, daß die Genossenschaften nicht nur als eine Reaktion auf eine bestimmte Umweltslage entstanden sind, sondern daß sie sich, der natürlichen zur Größe tendierenden Wirtschaftsentwicklung folgend, den veränderten Umweltsbedingungen angepaßt haben.

b) Förderungsprinzip

Das genossenschaftliche Wirtschaften dient der Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft der Mitglieder. Die Verwirklichung der Förderung besteht letztlich in der Stärkung der Rentabilität der Einzelwirtschaften oder in einer vorteilhafteren Bedarfsdeckung der Hauswirtschaften der Mitglieder. Die Förderung ist nur dann sinnvoll, wenn durch sie ein Erfolg erzielt wird, den der Einzelwirtschafter auf sich allein gestellt nicht erzielen kann [40]). Da es Aufgabe der Genossenschaft ist, ihre Mitglieder in der genannten Art zu fördern, ist das Förderungsprinzip zugleich auch autonomer Antriebsmotor für die Wirtschaftsweise der Genossenschaft. In dem Streben nach Verbesserung der Förderungsleistung, durch die die Rentabilität der Einzelbetriebe und die Hauswirtschaften gefördert werden sollen, liegt ein wirtschaftliches Machtstreben, dessen Inhalt der Drang nach Marktbeherrschung und Konkurrenzausscheidung ist. Auch wenn [41]) nicht verkannt werden soll, daß die Genossenschaften als reine Verteidigungsgemeinschaften zur Sicherung und Verbesserung der Existenzgrundlage ihrer Mitglieder entstanden sind, so muß doch festgestellt werden, daß sie heute in weitem Maße über diese reine Verteidigungsstellung hinausgewachsen und selbst zu Machtfaktoren geworden sind. Zwar soll auch heute noch die Existenz der Mitglieder gesichert und verbessert werden, das Mittel hierzu ist aber nicht nur die Herstellung der Wettbewerbsfähigkeit der Genossen, sondern auch die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit mit der Tendenz zu konkurrenzausscheidendem Machtstreben. Die Genossenschaften suchen deshalb heutzutage nicht nur ungleiche Marktpositionen auszugleichen, sondern auch gleiche Marktpositionen zu verbessern. Sie haben sich damit der Dynamik aller wirtschaftlichen Vorgänge angepaßt. Wettbewerbliche und betriebsorganisatorische Gesichtspunkte können deshalb nicht zur Unterscheidung zwischen den Genossenschaften und den erwerbswirtschaftlichen Unternehmen herangezogen werden. Der fundamentale Unterschied ist vielmehr in der verschiedenartigen Zwecksetzung zu erblicken.

Da der Förderungszweck bei vielen Genossenschaften nur dann möglich ist, wenn eine Genossenschaft eine bestimmte Größe in Bezug auf die Mitgliederzahlen, den Umsatz, das Betriebsvermögen usw. erreicht hat, was

---

39) Daß die Genossenschaften selbst aktiv auf die wirtschaftlichen Vorgänge einwirken, soll nicht verkannt werden, erlangt aber in diesem Zusammenhang keine vorangige Bedeutung, da die Entwicklung der Genossenschaften im Rahmen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung zu sehen ist.

40) Wendt, Großenossenschaften, S. 13.

41) mit Seraphim, Genossenschaftswesen und wirtschaftliche Grundgestalt, S. 32, Weippert, Genossenschaftswesen und soziale Marktwirtschaft, ZfG 1951, 24 ff. und Wendt, a.a.O., S. 10.

insbesondere dann zutrifft, wenn konkurrierende Großformen um den Genossen werben, ist dem Förderungszweck im allgemeinen die Größenbildung immanent [42]). Es muß daher festgestellt werden, daß neben den Umweltsbedingungen der Förderungscharakter der Genossenschaften die Bildung von genossenschaftlichen Großformen begünstigt.

3. Kapitel: Darstellung der einzelnen Größenprobleme und ihre genossenschaftsrechtliche Beurteilung

Die Entwicklung der Genossenschaften in den letzten Jahrzehnten mit der Tendenz zur Bildung von Großgenossenschaften wird im allgemeinen schlagwortartig mit der „Ökonomisierung der Genossenschaften" bezeichnet [43]). Die räumliche Verbreitung der Genossenschaften, insbesondere das Hinauswachsen über lokal begrenzte und leicht überschaubare Bezirke, die Anpassung an die Geschäftsmethoden der Konkurrenz, das allgemeine wirtschaftliche Wachstum, die materialistische Denkungsweise, die größere Wechselhaftigkeit der Marktlage, vor allem hinsichtlich der Preisgestaltung und des Auftauchens immer neuer Marktartikel mit der dadurch bedingten schnelleren Entscheidungsnotwendigkeit der Genossenschaften, die — mit dieser Entwicklung notwendig verbundene — größere Selbständigkeit der Genossenschaftsleitungen und die daraus entstehende größere Verantwortung derselben sowie die Fusion von kleineren Genossenschaften zu größeren und der Zusammenschluß zu Genossenschaftszentralen verursachten eine Lockerung der soziologischen Bindungen unter den Genossen sowie zwischen Genossen und Genossenschaft und führten zu einer mehr oder weniger utilitaristischen und ökonomisch-rationalen Verhaltungsweise sowohl der Genossen als auch der Genossenschaftsleitungen. Traditionale und ideologische Bindungen traten zugunsten von utilitaristischen und rationalen Beziehungen zwischen Genossenschaft und Genossen zurück. Die Basis des Verhaltens der Mitglieder gegenüber der Genossenschaft waren nicht mehr ideologische, sondern im wesentlichen kalkulatorische Erwägungen, wie sie Marktpartner pflegen. Die Leistungsfähigkeit der Genossenschaft wurde zum zentralen Blickfang für ihre Mitglieder. Der Wettbewerb der Genossenschaft um die Genossen verstärkte sich, wie die ideologischen Bindungen nachließen. Dies bedeutete für die Genossenschaften eine Abnahme der Stabilität der Umsatzbeziehungen der Mitglieder und eine Erhöhung des Risikos. Für die Mitglieder bedeutete dies die Abnahme der Inanspruchnahme der Genossenschaft auf Grund ideologischer und soziologischer Genossenschaftstreue und als Korrelat dazu eine Zunahme der Käuferbeziehungen. Der genossenschaftlich-ideologische Mantel wurde loser. Dieser ökonomische Umbildungsprozeß ließ die besprochenen Genossenschaften vielfach von den als Idealtypus vorgestellten Genossenschaften der Gründerjahre in der Frühzeit abweichen und verlieh ihnen ein stark kommerzielles Gepräge.

Die Gründe liegen in der zunehmenden allgemeinen Technisierung, Rationalisierung und Konzentration. Über diesen die großgenossenschaftliche

42) Wendt, aa.O., S. 15.
43) Wendt, a.a.O., S. 97.

Problematik kennzeichnenden Tatbestand herrscht Einigkeit [44]). Aus den geschilderten allgemeinen charakteristischen Zügen der Genossenschaften lassen sich die wesentlichsten typischen Größenprobleme in zwei große Problemkreie einteilen. Zum ersten Problemkreis gehört die Erörterung und rechtliche Beurteilung der Größenprobleme auf ökonomischer Grundlage, nämlich die Größenentwicklung beim Umsatz, der Eigenkapitalbildung und der Erhöhung des Betriebsvermögens sowie die Probleme, die mit der Autonomisierung der Geschäftsführung, auch Vermanagerung oder Anonymisierung genannt [45]), zusammenhängen. Der zweite Problemkreis umfaßt die Beurteilung der soziologischen Probleme, nämlich die Frage der „Entdemokratisierung" der Genossenschaften und des Verhaltens und der Gesinnung der Mitglieder.

I. Die ökonomischen Größenprobleme

1. Die Steigerung des Umsatzes

Sichtbarstes Merkmal der Größenentwicklung der Genossenschaften ist neben der Erhöhung der Mitgliederzahlen die Umsatzsteigerung, die vor allem bei den Konsumgenossenschaften zu beobachten ist. Sie macht sich in zweifacher Weise bei den Genossenschaften bemerkbar: als Umsatzsteigerung im Mitgliedergeschäft und im Nichtmitgliedergeschäft.

a) Die Steigerung des Umsatzes im Mitgliedergeschäft

Unproblematisch ist eine Steigerung des Umsatzes im Mitgliedergeschäft. Sie ist sichtbarer Ausdruck der Leistungsfähigkeit der Genossenschaft. Die Mitglieder kaufen mehr bei einer Genossenschaft und Nichtmitglieder werden Mitglieder, weil die Genossenschaft gegenüber früher und gegenüber ihren Konkurrenten leistungsfähiger geworden ist. Der Umsatz ist das Spiegelbild der Leistungsfähigkeit einer Genossenschaft. Je leistungsfähiger eine Genossenschaft ist, in desto stärkerem Maße erfüllt sie den ihr obenliegenden Förderungsauftrag. Durch die Erfüllung des Förderungsauftrages wird ein Strukturelement der Genossenschaften verwirklicht. Genossenschaften mit großem Umsatz im Mitgliedergeschäft sind Großgenossenschaften, die als Genossenschaften angesehen und bezeichnet werden können.

b) Die Steigerung des Umsatzes im Nichtmitgliedergeschäft

Wesentlich problematischer ist eine Umsatzsteigerung im Nichtmitgliedergeschäft, da auch bei den Großgenossenschaften die Nichtmitgliedergeschäfte ihren „ergänzenden" Charakter nicht verlieren dürfen; auch bei ihnen muß das Nichtmitgliedergeschäft der Förderung im Sinne von § 1 GenG dienen. Deshalb dürfen auch Großgenossenschaften Nichtmitgliedergeschäfte nur dann tätigen, wenn sie der laufenden Mitgliederwerbung, der

---

44) vgl. hierzu auch Albrecht, Großgenossenschaften, S. 141 ff.; Back, Wo stehen die Genossenschaften heute? ZfG 1954, 44 ff.; von Caemmerer, Großgenossenschaften, S. 161 ff.; Draheim, Die Genossenschaft als Unternehmungstyp, S. 107 ff.; Reinhardt, Ordnungsprobleme im heutigen Genossenschaftsrecht unter besonderer Berücksichtigung der Großgenossenschaften, ZfG 1955, 30 ff.

45) Albrecht, Großgenossenschaften, S. 146.

Überbrückung einer Anlaufzeit bei der Neuerrichtung von Zweigstellen, der Kapazitätsausnutzung oder der Ausnutzung besonderer Marktlagen, insbesondere der Schadensabwendung bei Nichtverkaufbarkeit von Waren an die Genossen, sog. Notverkäufen, dienen.

Das Problem der Zulässigkeit der Nichtmitgliedergeschäfte ist zunächst einmal ein allgemeines genosenschaftliches Problem, kein typisch großgenossenschaftliches. Weil jedoch die Großgenossenschaften einem größeren Risiko ausgesetzt sind, die Zahl der ihnen angeschlossenen Wirtschaften groß und die Bedürfnisse derselben auf Grund des Fehlens von Abnahme- oder Bezugsverpflichtungen nicht genau abschätzbar sind, erlangt das Problem der Zulässigkeit des Nichtmitgliedergeschäfts bei Großgenossenschaften eine besondere Bedeutung. Diese Entwicklung bewirkt nicht nur eine allgemeine Erhöhung des Mitgliederumsatzes, sondern vielfach auch eine relativ größere Steigerung des Nichtmitgliederumsatzes gegenüber der Steigerung des Mitgliederumsatzes. Die quantitative Steigerung der Nichtmitgliedergeschäfte bewirkt an sich noch keine Entartung der Genossenschaft; entscheidend ist auch hier die Frage, ob die Nichtmitgliedergeschäfte noch ihren ergänzenden Charakter besitzen. Ein Nichtmitgliedergeschäft verliert dann seinen ergänzenden Charakter, wenn es zum Zwecke der Gewinnerzielung betrieben wird. Dies ist auch bei Großgenossenschaften im allgemeinen dann der Fall, wenn die Nichtmitgliedergeschäfte über die den Begriff „ergänzend" bestimmten Merkmale und Zwecksetzungen hinausgehen. Allerdings wird hierbei der Risikogedanke zugunsten der Großgenossenschaften zu berücksichtigen sein. Das kann aber nicht dazu führen, daß eine Genossenschaft bewußt ein größeres Risiko in Kauf nimmt, obwohl sie weiß, oder nach Lage der Dinge wissen muß, daß ihre Leistungsfähigkeit die Abnahmefähigkeit der Mitglieder überschreitet, so daß sie gezwungen ist, die Waren im Nichtmitgliedergeschäft abzusetzen. Grundlage des genossenschaftlichen Handels können immer nur Erwägungen sein, sie sich auf das Mitgliedergeschäft beziehen. Deshalb verlieren Nichtmitgliedergeschäfte grundsätzlich ihren ergänzenden Charakter, wenn die Genossenschaft ihre Werbung auf das Nichtmitgliedergeschäft konzentriert, den Nichtmitgliedern preisliche Vergünstigungen einräumt oder Rückvergütungen und ähnliche Leistungen gewährt.

Im allgemeinen liegen ergänzende Nichtmitgliedergeschäfte auch bei Großgenossenschaften dann nicht mehr vor, wenn der Nichtmitgliederumsatz permament steigt, wobei keine oder nur wenige neue Mitglieder der Genossenschaft beitreten. Je größer der Anteil des Umsatzes der Nichtmitglieder am Gesamtumsatz wird, um so mehr tritt der wahre Genossenschaftszweck in den Hintergrund und erwerbswirtschaftliche Streben in den Vordergrund. Ob eine Genossenschaft auf Grund einer Steigerung des Nichtmitgliedergeschäftes als entartet bezeichnet werden muß, läßt sich jedoch letztlich nur im Einzelfall entscheiden [46]).

46) Wenn in § 6 Abs. 1 Satz 1 des Entwurfes eines Genossenschaftsgesetzes 1962 eine Begrenzung der Nichtmitgliedergeschäfte auf 10 % des Gesamtumsatzes enthalten ist, so ist hiergegen nichts einzuwenden, da eine solche Entscheidung im Rahmen des gesetzgeberischen Ermessens liegt.

2. Die Vergrößerung der Kapitalgrundlage

Mit dem Größenwachstum eines Unternehmens wächst auch ganz allgemein sein Kapitalbedarf. Auf Grund der erheblichen Eigeninitiative der Genossenschaften als selbständiger Geschäftsbetrieb gegenüber den Mitgliederwirtschaften, auf Grund der Risikoerhöhung infolge der Freiwilligkeit der Inanspruchnahme der Genossenschaft durch ihre Mitglieder, der damit verbundenen abgeschwächten Stabilität des Umsatzes und des vergrößerten Aufgabenbereichs stehen die Genossenschaften außerdem vor der Notwendigkeit, die Finanzierung ihres Geschäftsbetriebes den neuen Erfordernissen anzupassen [47]). Es bestehen grundsätzlich zwei Möglichkeiten, die Eigenkapitalbasis der Genossenschaften zu stärken, wenn man sich die Zusammensetzung des Eigenkapitals vergegenwärtigt. Das Eigenkapital setzt sich zusammen aus den Geschäftsanteilen und den Reserven.

a) Verstärkung des Anteilskapitals

Eine Verstärkung des Anteilskapitals ist nur über eine Erhöhung der alten Anteile oder eine Vermehrung der Anteile des einzelnen Genossen möglich. Eine Erhöhung der Geschäftsanteile ist grundsätzlich unbedenklich, da es sich um Mitgliederkapital handelt und die Haftungsgrundlage der Genossen betrifft. Da eine Erhöhung der Geschäftsanteile für die Mitglieder eine Erhöhung der Haftsumme (§ 131 GenG) bedeutet, ist es schwieriger, auf dieser Grundlage das Eigenkapital der Genossenschaft zu erhöhen, zumal das Gesetz eine verstärkte Reservenbildung ausdrücklich zuläßt, ja in § 7 Ziff. 4 GenG sogar dem Grunde, wenn auch nicht der Höhe nach, fordert.

b) Verstärkte Reservenbildung

Aus den eben genannten Gründen kommt der Rücklagenbildung bei Genossenschaften im Vergleich zu den Rücklagenbildungen bei Unternehmen mit nominell fest gebundenem Kapital eine wesentlich größere Bedeutung zu. Die Rücklagen der Genossenschaften bilden im Vergleich zu den Geschäftsguthaben den stabileren Bestandteil des genossenschaftlichen Eigenkapitals, da sie sich nicht wie die Geschäftsguthaben mit der Matgliederbewegung verändern. Sie haben eine doppelte Zweckbestimmung: einmal dienen sie der Deckung eines sich aus der Bilanz ergebenden Verlustes, zum anderen sind sie für die Finanzierung der Genossenschaft unter dem Gesichtspunkt der Kapitalstabilität von Bedeutung [48]). Deshalb legen die Genossenschaften in der Regel das Schwergewicht der Eigenkapitalbildung auf die Bildung von Rücklagen bzw. Reserven. Dabei ist es möglich, daß das Reservekapital das Anteilskapital übersteigt. Diese Erscheinung ist zwar nicht eine eindeutig großgenossenschaftliche Erscheinung, da sie grundsätzlich bei allen Genossenschaften vorkommen kann, sie tritt jedoch vornehmlich bei Großgenossenschaften auf. Gegen eine Reservenbildung bestehen deshalb dann keine Bedenken, wenn die

47) Wendt, Großgenossenschaften, S. 100.

48) Granzow, Akademiebericht, S. 76; Henzler, Das Genossenschaftsgesetz — ein Mittel zur Erhaltung der genossenschaftlichen Eigenart, ZfG 1951, 199.

Genossenschaft ihre gesetzlichen und satzungsmäßigen Reserven bildet (§ 7 Ziff. 4 GenG). Unbedenklich ist auch eine vorübergehende Erhöhung der freiwilligen Reserven zur Erfüllung besonderer Aufgaben, z. B. Betriebsausbau.

Eine Denaturierung der Genossenschaft liegt jedoch dann nahe, wenn die Genossenschaft gegenüber den Geschäftsanteilen ein stark überhöhtes Reservekapital bildet, das auf die Dauer investiert wird. Damit besteht zunächst die Gefahr, daß der Personalcharakter der Genossenschaft verwässert wird, in dem die selbständige Eigenkapitalbasis der Genossenschaft ihr ein sehr starkes Eigengewicht verleiht und die persönliche Beteiligung, insbesondere die Verwaltung und die Verantwortung der Genossen zugunsten einer verstärkten Stellung der Genossenschaftsleitung in den Hintergrund drängt. Weiter besteht die Gefahr, daß sich durch eine erhöhte Selbstfinanzierung der Unterschied zwischen förderungswirtschaftlichen und erwerbswirtschaftlichen Unternehmen verwischt [49]). Auf Grund der erörterten Umstände besteht zwar generell die Gefahr einer Entartung der Genossenschaften, ob dies jedoch in der Praxis vorliegt, kann nur im Einzelfall beurteilt werden.

c) Mitgliederdarlehen

In neuerer Zeit gehen die Mitglieder dazu über, durch Darlehenshergabe die Kapitalkraft der Genossenschaft zu steigern. Diese Darlehensverträge haben in der Regel eine Laufzeit von maximal einem Jahr [50]).

Bei oberflächlicher Betrachtung scheint diese Darlehenshingabe auf einem besonderen Vertrauen der Genossen zur Genossenschaft zu beruhen. Das Gegenteil ist jedoch die Wirklichkeit. Das Mitglied will Kapital nur für einen überschaubaren Zeitraum der Genossenschaft zur Verfügung stellen. Anstatt einer Erhöhung der Anteile mit der Folge der Haftungserhöhung oder eines Verzichts auf die Warenrückvergütung ziehen die Genossen oftmals infolge der Ungewissheit der wirtschaftlichen Entwicklung eine kurzfristige Kapitalinvestition vor. Diese Art der Finanzierung stellt eine vorübergehende Aufstockung der Kapitalbasis dar, die in Krisezeiten bei einer Kündigung der Darlehen zum Bumerang für die Genossenschaften wird und einen schnellen Zusammenbruch herbeiführen kann. Abgesehen von diesen tatsächlichen Gegebenheiten ist eine solche Finanzierung genossenschaftswidrig. Diese Art der Finanzierung verwandelt das Mitglied vom haftenden Träger der Genossenschaft zum Kreditgeber mit Investorencharakter [51]). Sie entläßt das Mitglied aus seiner Stellung als verantwortlicher Träger der Genossenschaft und drängt die unternehmerischen Funktionen der Genossen zurück. Dadurch verliert die Genossenschaft ihre Eigenheit als Selbsthilfeunternehmen. Auch der Grundsatz der Identität von Kunde und Unternehmer wird verletzt. Er ver-

49) von Caemmerer, Großgenossenschaften, S. 176.

50) Schur, die Bilanz einer Bäckereinkaufsgenossenschaft, Der Bäcker-Einkauf 1956, 10 ff.; Wendt, Großgenossenschaften, S. 100.

51) Wendt, a.a.O., S. 101.

wandelt sich in ein Verhältnis, das man als Identität von Kunde und Kreditgeber bezeichnen kann. Die Darlehensgewährung der Genossen an die Genossenschaft ist daher genossenschaftswidrig und bedeutet eine Denaturierung der Genossenschaft. Betreibt eine Genossenschaft die Erhöhung der Kapitalgrundlage auf diese Weise, so verliert sie die Eigenschaft einer Genossenschaft im Sinne des Genossenschaftsgesetzes und muß gemäß § 81 GenG aufgelöst werden.

3. Die Vergrößerung des Anlage- bzw. Betriebsvermögens

Einen weiteren Problempunkt stellt die Frage dar, ob die Bildung großer Anlage- und Betriebsvermögen den genossenschaftlichen Grundsätzen entspricht. Der Gesetzgeber hat hinsichtlich der Betriebsgröße einer Genossenschaft keine Grundsätze aufgestellt und keine Grenze gezogen [52]). Die Grenzen ergeben sich aus dem Wesen der Genossenschaft. Schon die wirtschaftliche Situation zur Gründerzeit der Genossenschaften zeigte einen nicht zu übersehenden Hang zur Konzentration der Betriebe. Die Rechtsform der Genossenschaft sollte das Mittel dazu abgeben, dieser Entwicklung Rechnung zu tragen. Dadurch wurden große Betriebe gebildet, ohne daß die angeschlossenen kleinen Betriebe der Mitglieder ihre Selbständigkeit verloren. Die so gebildeten Genossenschaftsbetriebe entwickelten sich im Laufe der Zeit zu Großbetrieben.

Die Entwicklung zu Großgenossenschaften beruht nicht nur darauf, daß sich der Umsatz und das Kapital der Genossenschaften vergrößerte, sondern vielfach auch darauf, daß sich die Zahl der Mitglieder, insbesondere bei den Konsumgenossenschaften, wesentlich erhöhte. Die große Zahl von Mitgliedern und ihre Teilnahme am Genossenschaftsbetrieb ermöglichten es den Genossenschaften, die Mittel der Technisierung und Modernisierung für ihren Geschäftsbetrieb nutzbar zu machen. Die Genossenschaften nahmen und nehmen kraft ihres Wesens naturgemäß am technischen Fortschritt teil. Die Ausstattung der Genossenschaften mit modernen technischen Apparaten und Anwendung der Grundsätze über die Rationalisierung dienen den Betrieben der Genossen und entsprechen der wirtschaftlichen Kraft der Gesamtheit der Genossen [53]). Neben der Zahl und der Wirtschaftskraft der Genossen ist der Förderungszweck das bestimmende Merkmal dieser Entwicklung. Zu einer wirksamen Förderung gehört vielfach ein großer und nach modernen betriebswirtschaftlichen Grundsätzen eingerichteter und geführter Geschäftsbetrieb, ohne den sich eine bestmögliche Förderung nicht verwirklichen läßt [54]).

Allerdings bestehen auch hier Grenzen. Eine Genossenschaft, die ein großes Betriebs- und Anlagevermögen besitzt, verdient dann nicht mehr

52) BFH, Gutachten vom 8. 9. 1953, BStBl. 1954 III S. 40.
53) BFH, a.a.O., S. 40.
54) von Caemmerer, Großgenossenschaften, S. 175.

die Bezeichnung einer Genossenschaft, wenn zwischen Mitgliederzahl und Betriebsvermögen ein eklatantes Mißverhältnis besteht oder vernünftige Erwägungen auf genossenschaftlicher Grundlage für die Größe des Betriebs- und Anlagevermögens nicht mehr vorhanden sind. Dann herrschen kapitalistische und erwerbswirtschaftliche Grundsätze vor. Es steht nicht mehr die Person des Genossen, seine Beteiligung am gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb und das Förderungsprinzip, sondern die Kapitalbasis und die Gewinnerzielung im Vordergrund. Letzteres ist vor allem der Fall, wenn zu einem erhöhten Betriebsvermögen eine erhebliche Steigerung des Nichtmitgliedergeschäfts tritt. Kapitalistische und erwerbswirtschaftliche Grundsätze liegen dann vor, wenn sich eine kleine Zahl von Personen der Rechtsform der Genossenschaft unter Bildung eines großen Anlagevermögens bedient, um auf diese Weise dasselbe Ziel zu verfolgen, wie ein erwerbswirtschaftliches Unternehmen. Ob eine solche Entartung vorliegt, muß jedoch auch hier einer Einzelfallprüfung vorbehalten bleiben.

4. Automatisierung der Geschäftsführung

Mit dem Entstehen von mittleren und großen Genossenschaften hat sich im modernen Genossenschaftswesen eine Gruppe von Personen gebildet, die auf die wirtschaftliche Gesamtentwicklung der Genossenschaften großen Einfluß ausübt. Es ist dies die Gruppe der leitenden Angestellten, die Gruppe der Geschäftsführer. Die Bildung dieser Gruppe ist eine unvermeidliche Nebenerscheinung der großgenossenschaftlichen Entwicklung [55]).

Die Größenentwicklung und die ansteigende Komplizierung der wirtschaftlichen Vorgänge erforderten insbesondere von den Geschäftsleitungen der mittleren und größeren Genossenschaften ein erhöhtes Maß an unternehmerischer Initiative und an ökonomisch-rationellem Verhalten, um die in die Sphäre des großwirtschaftlichen Wettbewerbs hineingewachsenen Genossenschaften erfolgreich zu leiten [56]). Deshalb waren die Genossenschaften wie die anderen größeren Unternehmen der erwerbswirtschaftlichen Sphäre gezwungen, qualifizierte Arbeitskräfte vom Arbeitsmarkt zu holen, um ihren Bedarf an leitenden Angestellten und Geschäftsführern zu decken [57]). Diese Geschäftsführer errangen auf Grund ihrer fachlichen Qualifikation in der Regel schnell eine selbständige und beherrschende Stellung. Es fragt sich deshalb, ob eine solche „Autonomisierung der Geschäftsführung" gegen genossenschaftliche Grundsätze, insbesondere das Förderungsprinzip und das Prinzip der gemeinschaftlichen Selbsthilfe, verstößt.

So wie die Geschäftsführer und leitenden Angestellten bei den erwerbswirtschaftlichen Unternehmen dem Gewinnerzielungszweck dienen, besteht ihre Aufgabe bei den Genossenschaften in der Verwirklichung des Förderungsprinzips. Die Geschäftsführer bestimmen nicht den Zweck eines

---

55) Albrecht, Großgenossenschaften, S. 154.
56) Albrecht, a.a.O., S. 154.
57) Wendt, Großgenossenschaften, S. 105.

Unternehmens, sondern sie dienen diesem Zweck. Hierbei darf unternehmerische Initiative nicht mit erwerbswirtschaftlicher, auf Gewinnerzielung gerichteter Betätigung verwechselt werden. Es kann nicht angenommen werden, daß durch die Anstellung von Geschäftsführern der förderungswirtschaftliche Charakter der Genossenschaft aufgegeben und die Genossenschaft zu einem erwerbswirtschaftlichen Unternehmen wird. Die Anstellung hauptberuflicher Fachleute ist vielmehr auch bei den Genossenschaften ein Gebot sachgerechter Geschäftsführung [58]).

Auch widerspricht die Anstellung von Geschäftsführern nicht dem Grundsatz der gemeinschaftlichen Selbsthilfe, insbesondere nicht den Grundsätzen der Selbstverwaltung und der Selbstverantwortung. Mit dem Selbstverwaltungsgrundsatz vereinbar ist die Anstellung von Hilfspersonen, auch wenn sie eine leitende Stellung inne haben, da die Genossen ihren gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb nicht selbständig führen, sondern nur die zur Führung dieses Geschäftsbetriebes bestimmten Organe beherrschen müssen. Es muß deshalb durch die Anstellung von leitenden Angestellten die Funktionen der einzelnen Genossenschaftsorgane voll erhalten bleiben, insbesondere darf ein solcher Geschäftsführer dem Vorstand nicht über- oder beigeordnet werden, sondern muß ihm untergeordnet sein. Dies bedeutet, daß in Zweifels- oder Streitfällen der Vorstand bzw. das zuständige Organ die Entscheidung zu fällen hat. Obwohl ein Geschäftsführer in der Regel ein hohes Maß an Verantwortung trägt, wird der Grundsatz der Selbstverantwortung der Genossen nicht verletzt, da letztlich der Genosse die Verantwortung für die ausführende oder beratende Tätigkeit eines Geschäftsführers zu tragen hat. Er haftet für die Verbindlichkeit der Genossenschaft.

Allerdings kann eine Denaturierung einer Genossenschaft auch hier nicht ganz ausgeschlossen werden. Sie liegt dann vor, wenn z. B. das Nichtmitgliedergeschäft und damit die Gewinnerzielung stark forciert werden, wenn der Umsatz um jeden Preis und ohne Rücksicht auf die Förderung gesteigert wird, wenn rentablere „Großgeschäfte" zu Lasten der kleineren Geschäfte bevorzugt und damit ein Teil der Mitglieder von der Förderung praktisch ausgeschlossen wird, wenn die Höhe der Anteile so festgelegt wird, daß die Anzahl der Mitglieder beschränkt wird, wenn das Geschäftsrisiko zu groß wird, insbesondere, wenn spekulative Geschäfte betrieben werden und wenn die Geschäftsführung ausschlaggebenden Einfluß auf die Besetzung von Organen der Genossenschaft ausübt usw. [59]). Dies ist jedoch eine Gefahr der Denaturierung, die sich nicht aus der Anstellung und der Stellung der Geschäftsführer, sondern aus einem Mißbrauch ihrer Stellung ergibt und insoweit hier nur von untergeordnetem Interesse ist. Der „Autonomisierung der Geschäftsführung" an sich ist eine Denaturierung der Genossenschaften nicht immanent.

Damit sind die wesentlichsten ökonomischen Größenprobleme dargestellt. Sie haben eine doppelte Bedeutung. Da sie einmal nicht nur bei Groß-

58) von Caemmerer, Großgenossenschaften, S. 189.

59) Draheim, Die Genossenschaft als Unternehmungstyp, S. 82; Wendt, Großgenossenschaften, S. 109.

genossenschaften, sondern auch bei mittleren und kleineren Genossenschaften auftreten, sind sie keine typisch großgenossenschaftlichen, sondern bedingt großgenossenschaftliche Probleme [60]). Zum anderen ist bedeutsam, daß die Frage einer Entartung auf Grund der ökonomischen Größenprobleme, vor allem bei den Großgenossenschaften, nicht generell beantwortet werden kann, sondern der Beurteilung des Einzelfalles überlassen werden muß.

II. Soziologische Größenprobleme

Die Größenentwicklung der Großgenossenschaften hat nicht nur ökonomische, sondern auch soziologische Probleme mit sich gebracht. Infolge des Doppelcharakters der Genossenschaft als Betrieb und Personalverein bestehen eine enge Verbundenheit und Wechselwirkungen zwischen den beiden Problemkreisen. Da die Funktionsfähigkeit der Genossenschaft von der Aktivität der Mitglieder nicht nur hinsichtlich der Inanspruchnahme des gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes, sondern auch von der Teilnahme der Genossen am genossenschaftlichen Personalverein abhängt, liegen die soziologischen Größenprobleme nicht nur im Ansteigen der Mitgliederzahlen, sondern notwendigerweise auch im Bereich des Verhaltens der Genossen gegenüber der Genossenschaft, gegenüber ihren Mitgenossen und in der damit verbundenen Genossenschaftsgesinnung. Der Begriff „soziologisch" wird hier auf die Genossenschaft als Personalverband und alle damit zusammenhängenden Fragen bezogen.

1. Ansteigen der Mitgliederzahl

Ausgangspunkt und Anlaß der soziologischen Problemstellung ist die große Zahl von Mitgliedern, wie man sie vor allem bei Konsumgenossenschaften findet.

Eine hohe Mitgliederzahl an sich ist unproblematisch, da der Gesetzgeber keine Beschränkungen für die Zahl der Mitglieder gesetzt hat und auch aus dem Wesen der Genossenschaft als Personalverein keine entsprechende Beschränkung abgeleitet werden kann; im Gegenteil, durch die Einführung der Vertreterversammlung hat der Gesetzgeber die großen Genossenschaften als große Personalvereine gebilligt und ihre Existenz als rechtlich zulässig angesehen.

Auf Grund der hohen Mitgliederzahlen tauchen vor allem zwei Probleme auf, die schlagwortartig mit „Entdemokratisierung" und „Schwinden des Mitgliederkontaktes" gekennzeichnet werden [61]). Da diese Probleme auf die großen Mitgliederzahlen der Genossenschaften zurückgehen, handelt es sich um Probleme, die in der Regel bei Großgenossenschaften vorkommen und die man deshalb als typisch großgenossenschaftliche Probleme bezeichnen kann.

---

60) Wendt, a.a.O., S. 94.

61) Albrecht, Gedanken zur großgenossenschaftlichen Entwicklung, ZfG 1955, 1 ff.; Wendt, a.a.O., S. 111.

2. Entdemokratisierung

Die Mitgliederzahlen vieler Genossenschaften, insbesondere der Konsumgenossenschaften, stiegen in den letzten Jahrzehnten erheblich. Die soziologische Schichtung der Genossenschaften differenzierte sich. Die Beziehungen zwischen der Genossenschaft und ihren Mitgliedern versachlichten und kommerzialisierten sich. Infolge der Kleinheit vieler Mitgliederbetriebe oder Hauswirtschaften konnten die Mitglieder ohne fachliche Hilfe vielfach die Verhältnisse vor- oder nachgelagerter Wirtschaftsstufen nicht mehr oder nicht mehr vollständig erfassen. Diese Verhältnisse führten dazu, daß sich die gemeinschaftsbildenden Beziehungen in soziologischem Sinne lokkerten. Als Folge davon wurde die Teilnahme der Genossen am genossenschaftlichen Personalverein, insbesondere der Mitgliederversammlung, zum Teil ganz erheblich verringert. Die Generalversammlung beschränkte sich deshalb vielfach auf das satzungsmäßig Unerläßliche. Das Interesse an den Problemen des genossenschaftlichen Geschäftsbetriebes ließ nach [62]).

Kehrseite dieser Vorgänge ist, daß sich das Schwergewicht der Beziehungen zwischen Genossenschaft und Mitglied auf die Kundenbeziehungen verlagerte. Das Verhalten der Mitglieder im Kundenverhältnis wurde rationaler. Entscheidend für die Inanspruchnahme der Genossenschaft war ihre Leistungsfähigkeit. Die emotionalen Faktoren der Gemeinschaftsbildung traten zugunsten utilitaristischer Erwägungen in den Hintergrund. Aus früher vorhandenen Gemeinschaften in soziologischem Sinne wurden Gesellschaften mit mehr oder weniger rein wirtschaftlichem Charakter. Damit ist eine typische Entwicklung im Leben einer Genossenschaft, insbesondere aber einer Großgenossenschaft, aufgezeigt, die gleichzeitig den Tatbestand der Entdemokratisierung deutlich werden läßt.

Die Entdemokratisierung tritt in zwei Formen auf. Eine allgemeine Form ist darin zu sehen, daß sich die Stellung des Vorstandes zu Lasten der Mitgliederversammlung verstärkte und die zweite Form liegt in der Vertreterversammlung.

a) Entdemokratisierung im allgemeinen

Fragt man nach den Gründen, warum im allgemeinen bei Großgenossenschaften der Vorstand eine immer stärker werdende Stellung erlangt, so findet man neben den bereits genannten Ursachen vor allem ein Moment, das diese Entwicklung nicht nur begünstigte, sondern geradezu notwendig machte. Die Genossenschaften sind Wirtschaftsgebilde, die genau so wie andere Unternehmen am Markt tätig sind und sehr oft schnelle Entscheidungen treffen müssen. Für eine schnelle Entscheidung ist eine Mitgliederversammlung schon allein auf Grund ihrer langen Einberufungsfristen ungeeignet. Will demnach der Vorstand eine günstigere Wirtschafts- oder Marktlage ausnützen, so wäre, wenn die Mitgliederversammlung darüber entscheiden müßte, eine schnelle Entscheidung und damit eine Förderung

62) Back, Wo stehen die Genossenschaften heute? ZfG 1954, 50 ff.; Reinhardt, Ordnungsprobleme im heutigen Genossenschaftsrecht unter besonderer Berücksichtigung der Großgenossenschaften, ZfG 1955, 40; Wendt, Großgenossenschaften, S. 111, 112.

vielfach nicht möglich. Formelle Kriterien würden Zweck und Aufgabe der Genossenschaft vereiteln. Der genannten Entwicklung liegt deshalb eine zwingende wirtschaftliche Notwendigkeit zugrunde. Eine Demokratisierung der Wirtschaftsführung, bei der die Hauptlast der Arbeit die Mitgliederversammlung zu tragen hätte, würde sich als hinderlich und wirtschaftsfremd erweisen [63]). Dies kann sich auch eine Genossenschaft, die ja in erster Linie Wirtschaftsgebilde ist und sich nach wirtschaftlichen Grundsätzen richten muß, nicht erlauben. Eine Verlagerung der Initiative ist damit nicht nur ein von den Genossen vielfach gewünschtes Ergebnis, sondern bedeutet insbesondere bei Großgenossenschaften in der Regel die einzige Möglichkeit, funktions- und existenzfähig zu bleiben.

Sieht man das Problem der Entdemokratisierung unter dem Gesichtspunkt des Zwecks und der Aufgabe der Genossenschaft, so ist eine verstärkte Initiativfunktion des Vorstandes kein Widerspruch zum Förderungszweck. Die Organisation der Genossenschaft dient dem Förderungszweck, nicht um ihrer selbst willen ist sie geschaffen. Großgenossenschaften sind grundsätzlich ohne verstärkte Initiativfunktion des Vorstandes nicht denkbar [64]). Der Gesetzgeber hat der Genossenschaft eine Organisation gegeben, die ihren wirtschaftlichen Zielsetzungen dienen soll. Ändern sich die wirtschaftlichen Verhältnisse, so muß es der genossenschaftlichen Organisation unter Beachtung absoluter Zuständigkeitsregelung grundsätzlich möglich sein, sich den veränderten wirtschaftlichen Verhältnissen anzupassen. Von rein formell-organisatorischer Seite her ist deshalb eine Lösung der gestellten Frage nicht möglich, insbesondere lassen sich aus dem Genossenschaftsgesetz keine zwingenden Schlüsse auf eine allgemeine und grundsätzliche Kompetenzabgrenzung zwischen Vorstand und Mitgliederversammlung ziehen. Die Abgrenzung der Organe, insbesondere zwischen Vorstand und Mitgliederversammlung, ist nicht scharf. Die Kompetenzen sind auch von Genossenschaft zu Genossenschaft, sei es auf Grund ausdrücklicher Satzungsbestimmung oder auf Grund stillschweigender Duldung, verschieden. Die Organe stehen einander nicht wie starre Blöcke gegenüber [65]). Die Frage, ob die Genossenschaft einen „demokratischen" Charakter habe und die Mitgliederversammlung das „oberste" Organ sei, ist deshalb kein sachliches Problem, sondern eine überflüssige Frage [66]).

Auch ein Vergleich mit der politischen Demokratie bringt keine Klärung. Die oberste Gewalt im politischen Leben ist etwas anderes als in der Genossenschaft, die Gewaltenteilung dient anderen Zwecken als die Zuständigkeitsregelung des Genossenschaftsgesetzes [67]). Man kann demokratische Grundsätze nicht einfach vom politischen Leben auf wirtschaftliche Unternehmen übertragen, auch wenn diese einen körperschaftlichen Aufbau

63) Albrecht, Gedanken zur Frage der großgenossenschaftlichen Entwicklung, ZfG 1955, 12; Wendt, a.a.O., S. 112.

64) Henzler, Neugestaltung des gesetzlichen Genossenschaftsbegriffes, S. 57.

65) ebenso Wiethölter, Interessen und Organisation der Aktiengesellschaften im amerikanischen und deutschen Recht, S. 92, für die AG.

66) ebenso Wiethölter, a.a.O., S. 92, für die AG.

67) vgl. hierzu die Darstellungen bei Wiethölter, a.a.O., S. 77, ff. für die AG mit Literaturhinweisen.

haben. Eine Genossenschaft ist als Unternehmen kein Staat im kleinen, der Vorstand keine Staatsregierung, die Mitgliederversammlung kein Parlament [68]). „Demokratischer" Charakter der Genossenschaft und Generalversammlung als „oberstes" Organ sind deshalb Schlagworte, die sachlich zu einer Lösung der damit zusammenhängenden Fragen nichts beitragen. Eine Lösung dieser Frage kann letztlich nur aus den Grundsätzen und der Funktion der Genossenschaft und ihrer Organe gewonnen werden.

Das Förderungsprinzip wurde bereits genannt; es steht einer verstärkten Stellung des Vorstandes nicht entgegen, wenn der Vorstand der Förderung der Genossen dient. Das zweite wesentliche Kriterium, das die Organisation der Genossenschaft mit Leben erfüllt, ist der Gedanke der gemeinschaftlichen Selbsthilfe. Er besagt nicht, daß die Genossen in Verwirklichung des Selbstverwaltungsgrundsatzes alle Handlungen eigenhändig und persönlich vornehmen müssen. „Selbsthilfe erfordert grundsätzlich nur Beherrschung desjenigen Organismus, der leistungsfähig ist, wirklichen Nutzen im Sinne der Förderung zu vermitteln" [69]). Es genügt deshalb, daß die Mitglieder die Organe der Genossenschaft beherrschen und grundsätzlich Entscheidungen persönlicher und sachlicher Art in dem hierfür zuständigen Organ, der Mitgliederversammlung, getroffen werden. Die Mitgliederversammlung entscheidet über die Besetzung der anderen Genossenschaftsorgane, die ihr verantwortlich sind. Berücksichtigt man hierzu die formelle Ausgestaltung der Mitgliederversammlung (§§ 43 ff. GenG), so ergibt sich, daß die Mitgliederversammlung funktionsmäßig das Organ im Leben einer Genossenschaft ist, das über grundsätzliche Fragen zu entscheiden hat. Hierbei ist die Tatsache zu berücksichtigen, daß die Genossen ihre Arbeitskraft nicht in den Dienst der Genossenschaft stellen, sondern für ihren selbständigen Erwerb, dem die Genossenschaft dient, verwenden. Funktionsgerecht gehören deshalb alle Entscheidungen in laufenden Angelegenheiten nicht in die Generalversammlung, sondern in den Vorstand, das Organ, das zur Geschäftsführung und Vertretung der Genossenschaft in erster Linie berufen ist. Schließlich läßt sich aus dem Genossenschaftsgesetz nicht entnehmen, daß der Vorstand ausschließlich reines Exekutivorgan sein soll. In diesem Zusammenhang mag es dahingestellt bleiben, ob der Gesetzgeber rein subjektiv die Vorstellung hatte, daß die Mitgliederversammlung das Willensbildungs- und der Vorstand das Exekutivorgan der Genossenschaft sein sollte. Eine etwaige solche Vorstellung läßt sich aus dem objektiven Inhalt des Genossenschaftsgesetzes nicht ermitteln. Wenn deshalb die genossenschaftliche Praxis vielfach den beschriebenen Weg nicht aus Willkür, sondern aus zwingenden wirtschaftlichen Gründen gegangen ist, so läßt sich hierin kein grundsätzlicher Verstoß gegen das Selbsthilfeprinzip und die seiner Verwirklichung dienenden genossenschaftliche Organisation feststellen.

In diesem Zusammenhang erlangt der Grundauftrag der Genossenschaft seine hervorstechende und entscheidende Bedeutung. Der Grundauftrag besagt, daß die Genossenschaft ihre Mitglieder zu fördern hat. Die Förde-

68) Deutscher Bundestag, Referentenentwurf eines Aktiengesetzes, 1958, S. 222 für die AG.

69) Reinhardt, Die Verfassung der Genossenschaft, S. 72.

rung erfolgt durch den gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb. Die Führung dieses Geschäftsbetriebes obliegt in aller Regel dem Vorstand. Der Grundauftrag stellt den Leitfaden und die von der Mitgliederversammlung aufgestellten Grundsätze den Rahmen für die Tätigkeit der Genossenschaftsleitung dar. Damit bildet der Vorstand kein eigenes Willenszentrum neben oder gegenüber der Mitgliederversammlung, sondern verwirklicht durch seine Willensbildung und seine Entscheidungen im einzelnen in den laufenden Angelegenheiten den genossenschaftlichen Grundauftrag, der durch die Mitgliederversammlung seine besondere grundsätzliche Ausgestaltung erfahren kann [70]). In der genossenschaftlichen Wirklichkeit hat sich so das Verhältnis zwischen Genossenschaft und Mitglied vielfach von einem Auftragsverhältnis mit Weisungsbefugnis zu einem Treuhandverhältnis verwandelt [71]). Innerhalb dieses Rahmens hat die Genossenschaftsleitung eine selbständige Stellung mit eigener Entscheidungsbefugnis. Sie entscheidet nach eigenem sachgemäßem Ermessen. Das Ermessen ist sachgemäß, wenn förderungswirtschaftliche Ziele verfolgt werden.

Eine Veränderung des aus dem Gedanken der gemeinschaftlichen Selbsthilfe fließenden Prinzips der Selbstverantwortung tritt ebenfalls nicht ein. Selbstverantwortung bedeutet letztlich Haftung. Im Außenverhältnis haften die Mitglieder für die Verbindlichkeiten der Genossenschaft, die vom Vorstand eingegangen werden, gleichgültig, ob er mit oder ohne eigene Entscheidung gehandelt hat. Auch im Innenverhältnis tritt eine sachliche Veränderung der Haftungsverhältnisse nicht ein, insbesondere verändern sich die Verschuldungsgrundsätze des Vorstandes nicht.

Allerdings ist die Autorität der Genossenschaftsleitung nicht grenzenlos. Sie stellt dort eine Entartung dar, wo der Vorstand zum alles beherrschenden Organ wird, neben dem die anderen Organe verkümmern und nur noch formellen Bestand haben oder wenn er die Förderungsaufgabe der Genossenschaft vernachlässigt. Dies sind Erscheinungen, die auf einem Mißbrauch der Initiativfunktion beruhen. Sie können nur im Einzelfall ermittelt werden. Im allgemeinen verstößt eine verstärkte Initiative in dem beschriebenen Sinne nicht gegen genossenschaftliche Grundsätze und die Organisation der Genossenschaft.

b) Vertreterversammlung

Vom organisatorischen Aufbau her sind gegen die Einführung der Vertreterversammlung (§ 43 a GenG) durch den Gesetzgeber keine Bedenken herzuleiten. Wie der Gesetzgeber die Organisation der Genossenschaft gestaltet, ist eine Zweckmäßigkeitsfrage, die seinem gesetzgeberischen Ermessen überlassen bleiben muß. Durch die Einführung der Vertreterver-

70) Albrecht, Großgenossenschaften, S. 155; Henzler, Neugestaltung des gesetzlichen Genossenschaftsbegriffes, S. 56, 57.

71) Reinhardt, Ordnungsprobleme im heutigen Genossenschaftsrecht unter besonderer Berücksichtigung der Großgenossenschaften, ZfG 1955, 40 Wendt, Großgenossenschaften, S. 112. Das bedeutet, daß heute im allgemeinen die Mitgliederversammlung nur Grundsatzentscheidungen und die während des Geschäftsjahres notwendigen Einzelentscheidungen der Vorstand trifft. Früher wurden dagegen vielfach alle Entscheidungen von der Mitgliederversammlung getroffen.

sammlung hat er der Größenentwicklung der Genossenschaft Rechnung getragen. Die Einführung der Vertreterversammlung dient vor allem bei Großgenossenschaften dazu, räumliche Schwierigkeiten zu überwinden und eine fruchtbare sachliche Diskussion in kleinerem Rahmen zu ermöglichen. An die Stelle einer oftmals durch ihre Größe funktionsunfähige Generalversammlung trat bei Genossenschaften mit großen Mitgliederzahlen eine Vertreterversammlung, der es vor allem auf sachlicher Ebene möglich war, in konstruktive Beziehungen zur Geschäftsleitung zu treten [72]), und die eine fruchtbare, nicht nur der Erledigung reiner Formalitäten dienende Begegnung zwischen dem Vorstand und dem Organ der Mitglieder erlaubte [73]). Schließlich besteht der institutionelle Sinn einer Genossenschaft nicht in der Bildung soziologischer Gemeinschaften auf emotionaler Basis, sondern in der Wahrnehmung wirtschaftlicher Aufgaben.

Wenn im Genossenschaftswesen ein Vergleich mit der Demokratie überhaupt gestattet ist, so liegt er hier nahe. Die unmittelbare Demokratie hat ihre Bedeutung im wesentlichen verloren. Sie findet sich nur noch in einigen Schweizer Landgemeinden wie Glarus und Appenzell [74]). Die mittelbare Demokratie wurde wegen der Schwerfälligkeit der unmittelbaren Demokratie auf Grund der großen Staatsbürgerzahl und infolge der fehlenden Sachkenntnis des einzelnen Staatsbürgers auf den einzelnen staatspolitischen Gebieten eingeführt. Auch widerspricht sie nicht der persönlichen Mitwirkung des Staatsbürgers bei den Aufgaben des Staates. Die Mitwirkung des Bürgers ist nur auf eine andere Ebene verlagert.

Gegen die Vertreterversammlung können keine grundsätzlichen erheblichen Bedenken vorgebracht werden. Solange Genossenschaften mit großen Mitgliederzahlen eine nicht auszuschaltende Tatsache im Genossenschaftswesen darstellen, kann die Vertreterversammlung auch unter Berücksichtigung der Tatsache, daß mit ihr ein Einbruch in das Mitgliedsrecht verbunden ist, nicht als Fremdkörper im Leben der Genossenschaft bezeichnet werden [75]).

3. Schwinden der Mitgliederbeziehungen

Eng mit der Entdemokratisierung verbunden ist die Abnahme der Mitgliederkontakte und die Veränderung der genossenschaftlichen Gesinnung. Die aktive Beteiligung am genossenschaftlichen Personalverein, insbesondere die Teilnahme an der Generalversammlung läßt vielfach erheblich nach. Gleichzeitig treten insbesondere bei den Großgenossenschaften ethische, ideologische und emotionale, der Gemeinschaftsbildung dienende Faktoren, in den Hintergrund. In den Vordergrund drängt sich das wirtschaftliche Denken des einzelnen und die Frage nach den ökonomischen Nutzeffekten einer Genossenschaft für den einzelnen Genossen. Die Genossenschaft wurde in erster Linie zu einem Mittel für den Genossen, um für

---

72) Wendt, a.a.O., S. 113.

73) Albrecht, Großgenossenschaften, S. 158; von Caemmerer, Großgenossenschaften, S. 188.

74) Back, Wo stehen die Genossenschaften heute? ZfG 1954, 52; Wendt, Großgenossenschaften, S. 113.

75) Granzow, Akademiebericht, S. 35.

sich wirtschaftliche Vorteile zu erlangen. Dieses von ökonomischen Nutzeffekten, Rationalismus und Utilitarismus beherrschte Denken der Genossen führte zu einer Verlagerung seiner Interessen auf die Kundenbeziehung und bewirkte die Abnahme seiner Beteiligung an den genossenschaftlichen Organen, insbesondere der Mitgliederversammlung. Das vor allem in den ersten Jahrzehnten der modernen Genossenschaftswerbung vorhandene, auf den ethischen und christlichen Sozialismus zurückgehende soziologische Moment des „Dienen-Wollens" trat zugunsten egoistischer Motive in den Hintergrund [76]). Daß der gemeinschaftliche Geschäftsbetrieb auch seinen Mitgenossen wirtschaftliche Vorteile gewährt, billigt der Genosse nicht aus soziologischen Erwägungen, sondern weil er sich bewußt ist, daß er diese Vorteile nur durch Zusammenarbeit mit seinen Mitgenossen auf wirtschaftlichem Gebiet erreichen kann. Der Genosse fühlt sich vielfach nicht mehr vorwiegend als Angehöriger einer soziologischen Gruppe, seine Mitarbeit erfolgt nicht mehr aus hauptsächlich soziologischen, gemeinschaftsdienenden Motiven, sondern aus wirtschaftlichen Erwägungen. „Die Vorstellung, daß der wirtschaftlichen Betätigung grundsätzlich ein egoistisches Verhalten zugrunde liege, beruht auf einem alteingewurzelten, auf die klassische Nationalökonomie und auf den ökonomischen Materialismus zurückgehendes Vorurteil. Auch das rein Wirtschaftliche kann Menschen zusammenführen, einander näher bringen und zu stetiger Zusammenarbeit veranlassen. Die moderne Genossenschaftsbewegung ist selbst hierfür der beste Beweis. Ihre eigenste Tätigkeit erstreckt sich generell auf wirtschaftliche Aufgaben, die entweder überhaupt nur im gemeinschaftlichen Zusammenwirken einer Mehrzahl von Menschen zu lösen sind oder die gemeinschaftlich zweckmäßiger und ökonomischer gelöst werden können als von jedem einzelnen für sich allein" [77]). Gegen eine Zusammenarbeit der Genossen aus rein wirtschaftlichen Erwägungen besteht deshalb im Genossenschaftswesen auf Grund des wirtschaftlichen Grundgehalts der Genossenschaften keine Bedenken.

Gegen einen Gesinnungswandel innerhalb der Genossenschaften ist auch unter dem Gesichtspunkt des Selbsthilfeprinzips nichts einzuwenden. Der Selbsthilfegedanke besagt lediglich, daß die Genossen den genossenschaftlichen Förderungszweck durch eine gemeinschaftliche Zusammenarbeit verwirklichen wollen. Damit erhebt sich allein die Frage, wie das geschilderte Verhalten der Genossen der Genossenschaft gegenüber zu werten ist.

Bei der Prüfung dieser Frage muß beachtet werden, daß auf genossenschaftlichem Gebiet die Mitglieder nicht nur durch Teilnahme an den Mitgliederversammlungen oder Vertreterwahlen ihre Einstellung zur Geschäftspolitik ihrer Genossenschaft bekunden können, sondern auch durch die Art und den Umfang ihrer Inanspruchnahme der Dienste der Genossenschaft. Durch eine dauernde Kontaktpflege und Inanspruchnahme der Genossenschaft im Rahmen der Kundenbeziehungen ist oftmals eine weit wirksamere Einflußnahme auf den Geschäftsbetrieb der Genossenschaft als durch selten stattfindende Mitgliederversammlungen oder Vertreter-

76) Wendt, Großgenossenschaften, S. 114, 115.
77) Back, Wo stehen die Genossenschaften heute? ZfG 1954, 51.

wahlen zu erreichen. Art und Umfang der Inanspruchnahme der Genossenschaft bestimmen äußerst wirkungsvoll den Gang des gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes [78]).

Da natürliche Personen sowohl Träger der Genossenschaft als auch der OHG sind, liegt ein Vergleich zwischen beiden Unternehmensformen nahe. Hierbei treten grundsätzliche Unterschiede auf, die nicht unberücksichtigt bleiben dürfen. Die körperschaftliche Struktur der Genossenschaft wirft grundsätzlich andere Probleme auf als die auf einer Gesamthandsgemeinschaft beruhenden Personalgesellschaft mit einem kleinen, geschlossenen Gesellschafterkreis. Bei der Genossenschaft beruht das Schwergewicht der persönlichen Beziehungen nicht auf einer dauernden, die volle Arbeitskraft beanspruchenden Zusammenarbeit auf gesellschaftsrechtlicher Basis, sondern in der Inanspruchnahme des genossenschaftlichen Geschäftsbetriebes durch den Genossen als Kunden. Hinzu kommt, daß die Genossen in ihrer Gesamtheit nicht die fachliche Qualifikation aufweisen, wie sie den Gesellschaftern einer OHG im allgemeinen eigen sind. Diese Gesellschafter stehen im allgemeinen als Kaufleute voll im wirtschaftlichen Leben der entsprechenden Wirtschaftsstufe, während die Genossen auf mehreren Wirtschaftsstufen tätig sind. Das bei der OHG bestehende Treueverhältnis kann deshalb nicht ohne weiteres auf das körperschaftsrechtliche Verhältnis der Genossenschaft übertragen werden.

Auch bei einem Vergleich mit der Aktiengesellschaft oder dem ideellen Verein des BGB (§§ 21 ff. BGB) ist trotz des gemeinsamen körperschaftlichen Aufbaus Vorsicht am Platze. Beim ideellen Verein ist schon die Aufgabenstellung eine andere, er dient nicht wirtschaftlichen Zwecken. Daraus ergibt sich eine grundsätzlich andere Problemstellung. Die Aktiengesellschaft ist eine Kapitalgesellschaft, der Aktionär ist der Kapitalträger der Aktiengesellschaft, sein Interesse beschränkt sich auf eine möglichst hohe Kapitaldividende, während das Hauptinteresse der Genossen in der Förderung auf Grund der Inanspruchnahme der Genossenschaft liegt.

Will man eine Einordnung der Genossenschaft vornehmen, so kann dies auf Grund einiger grundsätzlicher Erwägungen geschehen. Vergleicht man die Stellung der Gesellschafter einer Personalgesellschaft als Unternehmer und die Stellung der Aktionäre als Träger einer Kapitalgesellschaft mit der Stellung des Genossen, so findet man, daß sich Teile beider Funktionen in der Stellung des Genossen verbinden. Der Genosse ist Träger der Genossenschaft, denn er stellt das Betriebskapital zur Verfügung und übernimmt eine Haftung. Außerdem trägt er die Genossenschaft durch seine Teilnahme am gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb. Andererseits bestimmt er durch seine Teilnahme und Abstimmung in der Generalversammlung die Grundsätze der genossenschaftlichen Arbeit. Während der Gesellschafter einer Personalgesellschaft als Unternehmer dauernd die Tätigkeit seiner Gesellschaft durch seine tägliche Mitarbeit im gemeinschaftlichen Unternehmen bestimmt, beschränkt sich die mitgliedschaftliche Tätigkeit des Genossen auf eine Teilnahme in der weit weniger oft einberufenen Generalversammlung. Aus diesem Grunde kann der Genosse nicht als

78) Back, Wo stehen die Genossenschaften heute? ZfG 1954, 54. s

echter Unternehmer betrachtet werden. Er ist nur „Pseudo-Unternehmer" oder ein „qualifizierter Träger" der Genossenschaft, dessen Eigenschaft nicht nur in der Zurverfügungstellung des Gesellschaftskapitals, sondern auch in der Bestimmung der Grundzüge der Aufgaben des genossenschaftlichen Geschäftsbetriebes und dessen Überwachung liegt.

Bei diesen Vergleichen zeigt sich aber deutlich, daß die Hauptproblematik des Verhaltens der Genossen im körperschaftlichen Aufbau der Genossenschaft liegt. Allen Körperschaften eigen ist nämlich eine große und vor allem eine wechselnde Zahl von Mitgliedern. Dies bringt eine Schwächung und Lockerung der persönlichen Beziehungen naturgemäß mit sich. Die Einzelbeziehungen sind persönlich, räumlich und zeitlich weit weniger intensiv als bei einer kleineren Personalgesellschaft. Hinzu tritt, daß auf Grund der Vielzahl der Mitglieder die Macht des einzelnen Mitglieds in der Generalversammlung sehr gering ist. Auch liegt der Schwerpunkt der Beziehungen auf Grund des Förderungszwecks in den Kundenbeziehungen, nicht in den Beziehungen zum genossenschaftlichen Personalverein. Vor allem dann, wenn keine entscheidenden Fragen zu lösen sind, ist die Teilnahme an der Mitgliederversammlung mäßig.

Auch wenn nicht verkannt werden soll, daß sich hier eine Entartungserscheinung andeutet, können auf Grund des körperschaftlichen Charakters der Genossenschaft und den damit im allgemeinen verbundenen Problemen keine allzu strengen Anforderungen an das Verhalten der Mitglieder gestellt werden, solange das Förderungsprinzip verwirklicht wird. Zwar können der Grundsatz der gemeinschaftlichen Selbsthilfe sowie der Grundsatz der Identität von Mitglied und Kunde verletzt werden. Auf Grund des körperschaftlichen Aufbaus der Genossenschaft und der Tatsache, daß in Verwirklichung des Förderungsprinzips aber der Schwerpunkt der Beziehungen zwischen Genossenschaft und Genossen auf der Kundenbeziehung liegt, kann die Grenze nur an den gesetzlichen und satzungsmäßigen Mindestanforderungen gezogen werden und muß die Beurteilung der Frage, ob eine Entartung vorliegt, der Entscheidung im Einzelfall überlassen bleiben.

4. Kapitel: Die Beurteilung der Großgenossenschaft im gesamten

Nachdem die einzelnen Größenmerkmale auf ihre „Entartung" untersucht wurden, soll abschließend eine Gesamtbetrachtung der „Großgenossenschaften" erfolgen.

I. Stellung des Gesetzgebers zur Größenentwicklung

Aufschlußreich ist zunächst die Stellung des Gesetzgebers zur Größenentwicklung. Durch fünf Gesetzesänderungen hat der Gesetzgeber zur Größenentwicklung der Genossenschaften Stellung genommen [79]):

1. Durch das Gesetz vom 1. Juli 1922 über die Einführung der obligatorischen und fakultativen Vertreterversammlung. Dieses Gesetz wurde am

79) Wendt, Großgenossenschaften, S. 98, 99.

19. Januar 1926 mit der Maßgabe ergänzt, daß der Kreis der mit der Vertreterversammlung ausgestatteten Genossenschaften erweitert wurde.

2. Durch die Verordnung über die Bilanzierung von Genossenschaften vom 30. Mai 1933. Sie sind einer verstärkten Publizität der Genossenschaften infolge ihrer Größenentwicklung entsprungen und lehnen sich stark an die Gliederungs- und Bewertungsvorschriften der aktienrechtlichen Regelung an.
3. Durch das Gesetz zur Änderung des Genossenschaftsgesetzes vom 20. Dezember 1933 mit einem verstärkten Rechtsschutz der Mitglieder. Seit dieser Zeit gibt es nur noch die eingetragene Genossenschaft mit unbeschränkter und beschränkter Haftpflicht. Damit ist der unmittelbare Einzelzugriff der Gläubiger gegenüber den Mitgliedern beseitigt worden; die Genossen haften nur noch im Konkursfalle mit oder ohne Beschränkung auf eine bestimmte Haftsumme. Vor allem mit Einführung der beschränkten Haftpflicht hat der Gesetzgeber die den Größenformen im allgemeinen immanenten Risikoerhöhungen im Genossenschaftswesen Rechnung getragen und damit die Bildung von Großgenossenschaften begünstigt.
4. Durch das Gesetz zur Änderung des Genossenschaftsgesetzes vom 30. Oktober 1934. Dieses Gesetz traf eine Umgestaltung des 4. Abschnitts des Genossenschaftsgesetzes „Prüfung und Prüfungsverbände". Die Zugehörigkeit zu einem Prüfungsverband wurde für jede Genossenschaft obligatorisch. Der Grund für diese Regelung dürfte darin zu suchen sein, daß infolge der Größenentwicklung und der Differenziertheit der wirtschaftlichen Vorgänge den interessierten Kreisen ein Einblick in das Geschäftsgebaren der Genossenschaften erschwert und zum Teil unmöglich gemacht wurde. Außerdem spielte der Gedanke des Schutzes der Mitglieder eine Rolle, denen vielfach die Erfahrung und Kenntnis für die Differenziertheit der Wirtschaftsvorgänge fehlte.
5. Durch § 77 Abs. 2 BetrVerfG. Hiernach müssen bei einer Genossenschaft mit mehr als 500 Arbeitnehmern ein Drittel der Aufsichtsratsmitglieder Arbeitnehmer sein. Diese Vorschrift trägt schon ihrem Wortlaut nach der Größenentwicklung Rechnung.

Vor allem die Einführung der Vertreterversammlung, die Vorschriften über die Publizität und die Zugehörigkeit zu einem Prüfungsverband beruhen auf der Größenentwicklung der Genossenschaften und den damit zusammenhängenden Problemen. Auf Grund der Tendenzen zur Größe mußten zur Sicherheit des Rechtsverkehrs mit Genossenschaften Regeln über die Publizität und die Prüfung aufgestellt werden. Ähnliches gilt für den Wegfall der Nachschußpflicht. In der damit verbundenen Beschränkung der Haftungsarten auf die unbeschränkte und beschränkte Haftpflicht liegt nicht nur ein Schutz der Mitglieder, sondern zugleich wird eine Sicherheit für den Rechtsverkehr geschaffen.

Durch diese gesetzlichen Regelungen hat der Gesetzgeber der veränderten Wirtschaftslage, insbesondere der durch Konzentration, Technisierung usw. auftretenden Entwicklung zu Großformen auf genossenschaftlicher Basis Rechnung getragen und sich damit der Größenentwicklung gegen-

über positiv eingestellt. Er hat dem Einfluß des seit etwa 80 Jahren anhaltenden dynamischen Entwicklungs- und Wandlungsprozesses der allgemeinen Wirtschaft auf das Genossenschaftswesen berücksichtigt und die Größenentwicklung im Genossenschaftswesen damit als natürliche Entwicklungserscheinung gewertet. Aus dieser Stellungnahme des Gesetzgebers kann zwar nicht abgeleitet werden, daß er damit jede Größenentwicklung im Genossenschaftswesen billigt, aber es besteht doch eine Vermutung dafür, daß er grundsätzlich die Größenentwicklung im Genossenschaftswesen insoweit als zulässig ansieht, als nicht die durch das Genossenschaftsgesetz gesetzten Grenzen überschritten werden.

II. Großgenossenschaften als Genossenschaften im Sinne des Genossenschaftsgesetzes

Versucht man nach Erörterung der einzelnen Probleme dasjenige der Großgenossenschaften im gesamten zu erfassen, so lassen sich die wesentlichen Grundzüge des ganzen Fragenkomplexes deutlich erkennen. Die Genossenschaften sind als Reaktionserscheinungen auf bestimmte wirtschaftliche Tatbestände entstanden. Sie sind Wirtschaftsgebilde. Damit liegt schon in den Grundgedanken des Beginns die unabweisbare Notwendigkeit der Entwicklung und Größe. Die Genossenschaften konnten auf die Dauer nur Erfolg haben, wenn sie sich der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung, die durch eine Tendenz zur Größe und zur Konzentration gekennzeichnet ist, anpaßten.

Da die Erscheinungsform der Großgenossenschaft ausgesprochen komplexen Charakter hat, ist eine allgemeine Begriffsbildung der Großgenossenschaft nicht möglich. Als Anknüpfungspunkt für eine Beurteilung der Größenprobleme bleibt demnach nur der Zweck der Genossenschaft und die Grundlagen, auf denen dieser Zweck verwirklicht werden soll.

Zweck der Genossenschaft ist die Förderung ihrer Mitglieder durch Inanspruchnahme der Leistungen des genossenschaftlichen Geschäftsbetriebs. Die Genossenschaften erstrebten eine wirtschaftliche Stärkung ihrer Mitglieder. Dies ist die überzeitliche genossenschaftliche Leitmaxime [80]). Da die Mitglieder die genossenschaftlichen Leistungen nur in Anspruch nehmen, wenn damit Vorteile verbunden sind, die ihnen die Konkurrenten der Genossenschaft nicht bieten, ist wirtschaftliche Leistungs- und Konkurrenzfähigkeit der Genossenschaft unerläßlich [81]). Dies bedeutet aber, daß eine Genossenschaft ihren Förderungsauftrag vielfach nur dann verwirklichen kann, wenn sie eine bestimmte Größe, die wiederum durch die Größe der Konkurrenzbetriebe bestimmt werden kann, erreicht hat. Großgenossenschaft und Förderungsprinzip sind damit zwei harmonierende Komponenten. Dem Förderungsprinzip wohnt grundsätzlich die Größenentwicklung inne. Hierbei ist es möglich, daß bei einer erhöhten Eigenkapitalbildung der Genossenschaft oder in einer verstärkten Umsatzsteigerung im Nichtmitgliedergeschäft der förderungswirtschaftliche Charakter der Genossenschaft zugunsten einer erwerbswirtschaftlichen Tätigkeit verlassen wird.

80) Henzler, Die Genossenschaft, S. 24.
81) Draheim, Die Genossenschaft als Unternehmungstyp, S. 69.

So fragt sich weiter, ob die Grundlagen, auf denen die Förderung verwirklicht werden soll, bei den Großgenossenschaften noch vorhanden sind. Ausgangspunkt dieser Grundlagen ist das Selbsthilfeprinzip. Der Selbsthilfegedanke ist Wesensmerkmal der Genossenschaft. Er wird dadurch verwirklicht, daß die Genossen in der Genossenschaft das Fundament eines leistungsfähigen Instruments zur Förderung ihrer eigenen und der Wirtschaft ihrer Mitgenossen schaffen [82]), wobei die Förderung der Eigenwirtschaften der Genossen unmittelbar durch die Tätigkeit der Genossenschaft verwirklicht werden soll. Die Genossen müssen zur Verwirklichung der Förderung die Leistungen der Genossenschaft in Anspruch nehmen. Damit ist der Hilfscharakter der Genossenschaft gekennzeichnet. Er schafft jedoch kein organschaftliches Verhältnis zwischen Mitgliederbetrieb und Genossenschaftsbetrieb, so daß zwischen beiden Betrieben keine organisatorische Verbindung bestehen muß. Aus diesem Selbsthilfegedanken kann eine Funktionsausgliederung nicht abgeleitet werden. Alle Großgenossenschaften sind selbständige Unternehmen, wobei auch zwischen ihnen und ihren Mitgliedern ein Markt besteht.

Der genossenschaftliche Selbsthilfegedanke wird durch den Charakter der Genossenschaft als Personalgesellschaft ausgestaltet. Die genossenschaftliche Selbsthilfe beruht auf personaler Basis. Grundlage der Selbsthilfe ist die Person des Genossen, nicht, wie bei Kapitalgesellschaften, seine Kapitalanteile. Die Selbsthilfe wird verwirklicht durch die Errichtung und Leitung und die Inanspruchnahme des gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes. Der Selbsthilfegedanke ist auf Grund der nicht geschlossenen Mitgliederzahl der Genossenschaft und des hilfswirtschaftlichen Charakters der Genossenschaft nur in Form des körperschaftlichen Aufbaus realisierbar. Hierin liegen auch die Hauptprobleme der Größenentwicklung. So darf, gleichgültig aus welchen Gründen auch immer, sei es auf Grund der fachlichen Qualifikationen oder auf Grund der Eigenkapitalbildung der Genossenschaft, der Vorstand keine solche Stellung einnehmen, daß er zum beherrschenden Organ der Genossenschaft wird und die anderen Organe neben ihm verkümmern. Allerdings verstößt eine verstärkte Stellung des Vorstandes dann nicht gegen den körperschaftlichen Aufbau der Genossenschaft und das Selbsthilfeprinzip, wenn der Vorstand sich an die Leitmaxime der Genossenschaft und die Entscheidungen der Generalversammlung hält. Auf Grund der wirtschaftlichen Entwicklung ist eine verstärkte Stellung des Vorstandes, insbesondere im Hinblick auf den Förderungszweck, notwendig, der Schwerpunkt der Genossenschaftsarbeit in der Mitgliederversammlung dagegen hinderlich und wirtschaftsfremd.

Neben dieser, das funktionale Verhältnis zweier Genossenschaftsorgane betreffenden Frage, taucht ein Problem auf Grund des Verhaltens der Mitglieder auf, das seinen Kern in einem Nachlassen der Teilnahme an der Mitgliederversammlung hat. Bei der Beantwortung dieser Frage muß berücksichtigt werden, daß der körperschaftliche Aufbau einer Gesellschaftsform naturgemäß im allgemeinen Probleme der Teilnahme der Mitglieder

82) Albrecht, Gedanken zur Frage der großgenossenschaftlichen Entwicklung. ZfG 1955, 10.

am Mitgliederorgan mit sich bringt und außerdem bei der Genossenschaft sich die Beziehungen zwischen Mitglied und Genossenschaft nicht auf die Teilnahme an der Generalversammlung beschränken, sondern der eigentliche Schwerpunkt in den Kundenbeziehungen zu finden ist. Durch sie nimmt der Genosse auch gleichzeitig entscheidenden Einfluß auf die Geschäftstätigkeit der Genossenschaft. Bei der Frage der Entartung dürfen in dieser Hinsicht deshalb keine allzu strengen Maßstäbe angelegt werden. Sofern die gesetzlichen und statutarischen Mindestvorschriften eingehalten werden, bestehen keine Bedenken gegen eine solche Erscheinung.

Es kann nicht geleugnet werden, daß die Genossenschaften im Rahmen ihrer Größenentwicklung einer gewissen Entartungsanfälligkeit unterliegen. Diese ist aber nicht so allgemeiner und offensichtlicher Natur, daß man feststellen müßte, Großgenossenschaften an sich stellen Entartungen dar. Ausgehend von den genossenschaftlichen Grundlagen muß vielmehr festgehalten werden, daß eine Großgenossenschaft dann keine Entartung darstellt, wenn sie ausschließlich der Förderung ihrer Mitglieder dient und dabei nach genossenschaftlichen Grundsätzen der Selbsthilfe, Selbstverwaltung und Selbstverantwortung geführt wird [83]).

Da im allgemeinen bei den Großgenossenschaften Verstöße gegen die genossenschaftlichen Grundlagen nicht festgestellt werden können, müssen die Großgenossenschaften generell als echte Genossenschaften angesehen werden. Entartungen können nur in Einzelfällen festgestellt werden. Werden sie festgestellt, so sind die Prüfungsverbände gezwungen, nach § 81 GenG die Genossenschaft aufzulösen [84]).

Dieses Ergebnis steht in den Grundzügen in Übereinstimmung mit den Untersuchungen von Albrecht [85]), von Caemmerer [86]), Wendt [87]), und insbesondere mit dem Gutachten des Bundesfinanzhofes vom 8. 9. 1953 [88]). Das Gutachten des Bundesfinanzhofes bezog sich zwar nur auf die landwirtschaftlichen Genossenschaften, kann aber auf Grund seiner grundsätzlichen Ausführungen Allgemeingültigkeit beanspruchen [89]). Das Gutachten führt u. a. aus, daß weder in der Technisierung noch in der Modernisierung, weder in der Ausstattung mit einem hohen Betriebskapital noch in der Vergrößerung des Anlagevermögens ein dem Genossenschaftszweck fremder Zweck erblickt werden könne. Das Gesetz enthalte in dieser Hinsicht keine beschränkenden Vorschriften, es könne und wolle dies auch nicht, wenn es nicht von vornherein die Fortentwicklung des Genossenschaftswesens hemmen wolle; auch mit dem genossenschaftlichen Förderungsprinzip seien Großgenossenschaften durchaus vereinbar, vor allem dann, wenn diese nach genossenschaftlichen Grundsätzen geleitet würden [90]).

---

83) Wendt, Großgenossenschaften, S. 124.
84) Wendt, a.a.O., S. 125.
85) Albrecht, Großgenossenschaften, S. 125 ff.; Albrecht, Gedanken zur Frage der großgenossenschaftlichen Entwicklung, ZfG 1955, 1 ff.
86) von Caemmerer, Großgenossenschaften, S. 161 ff.
87) Wendt, Großgenossenschaften, insbesondere S. 120 ff.
88) BFH, Gutachten vom 8. 9. 1953, BStBl. 1954 III S. 38 ff.
89) Wendt, Großgenossenschaften, S. 126.
90) BFH, Gutachten vom 8. 9. 1953, BStBl. 1954 III 39, 40.

Damit wird ein schon angedeuteter Gedanke ausgesprochen, daß nämlich die Genossenschaften von der Größenentwicklung nicht ausgeschlossen werden können, sofern sie die vom Genossenschaftsgesetz aufgestellten Erfordernisse erfüllen.

Als Ergebnis dieser Erörterung kann demnach generell festgestellt werden, daß Großgenossenschaften keine entarteten Gebilde sind, weil sie groß sind. Sie sind Genossenschaften im Sinne des Genossenschaftsgesetzes, solange sie sich nach genossenschaftlichen Grundsätzen betätigen und ihre wesensmäßige Zwecksetzung erfüllen. Infolge ihrer durch das Anwachsen zur Größe auftretende Veränderungserscheinungen unterliegen sie jedoch in verschiedener Hinsicht der Gefahr, sich erwerbswirtschaftlichen Unternehmen anzunähern und damit ihren ihnen eigentümlichen Förderungscharakter zu verlieren. Eine entsprechende Feststellung kann jedoch nur im Einzelfall getroffen werden.

III. Warenrückvergütung bei Großgenossenschaften

Wir haben festgestellt, daß auch Großgenossenschaften im allgemeinen Genossenschaften im Sinne des Genossenschaftsgesetzes sind. Auf Grund dieser Feststellung liegt der Schluß nahe, daß dann auch die Warenrückvergütung unverändert eine zulässige Art der Überschußverteilung bei Großgenossenschaften ist. Die Größenentwicklung ist eine allgemeine Erscheinungsform des Genossenschaftswesens. Sie findet sich bei nahezu allen Genossenschaftsarten. Was nun generell einer Genossenschaft zugebilligt wird, kann ihr nicht abgesprochen werden, wenn eine natürliche Größenentwicklung auftritt und ihre Organisation sowie ihre Zwecksetzung den Anforderungen des Genossenschaftsgesetzes entspricht. Das bedeutet für die Warenrückvergütung, daß man sie als Institut des Genossenschaftsrechts für die Großgenossenschaften nicht verbieten kann, solange sich aus dem Genossenschaftsgesetz nichts Gegenteiliges ergibt oder eine Genossenschaft ihre Eigenschaft als Genossenschaft nicht verliert. Dieses Ergebnis erhärtet sich, wenn man die wirtschaftliche Funktion, die betriebswirtschaftlichen Aufgaben, die genossenschaftsrechtlichen Grundlagen und das Verhältnis der Warenrückvergütung zum Gewinn bei den Großgenossenschaften betrachtet.

Es sind keine Umstände ersichtlich, die zeigen würden, daß der Wirtschaftsweise der Großgenossenschaften andere wirtschaftliche Grundsätze eigen sind als den Genossenschaften; insbesondere wirtschaften auch sie nach dem Förderungsprinzip. Auch bei den Großgenossenschaften entstehen zwangsläufig unbeabsichtigte Überschüsse durch den Verkauf von Waren mit Festpreisen und dadurch, daß die Endabrechnung günstigere Ergebnisse zeitigt, als sie auf Grund der Vorkalkulation erwartet wurden. Genau so wie die Genossenschaften streben die Großgenossenschaften zur Vermeidung eines Verlustes, aus Finanzierungsgründen, zur Auffüllung von Geschäftsguthaben, zur Ausschüttung einer Warenrückvergütung und zur Verteilung von Gewinnen Überschüsse an. Desgleichen haben das Tagespreisprinzip und die aktive Preispolitik die aufwandsorientierte Preispolitik in den Hintergrund gedrängt und damit zur Entstehung von Über-

schüssen beigetragen. Die Preise im Mitglieder- und Nichtmitgliedergeschäft sind gleich. Das Geschäftsergebnis ist deshalb in beiden Sparten gleich. Schließlich werden die erwirtschafteten Beträge ebenfalls den Reserven zugewiesen, als Warenrückvergütung oder als Gewinn verteilt.

Betriebswirtschaftlich hat die Warenrückvergütung auch bei den Großgenossenschaften das Aufwandsdeckungsprinzip zu verwirklichen. Die Großgenossenschaft erhält das, was sie zur Führung des genossenschaftlichen Geschäftsbetriebes benötigt, der Rest wird an die Mitglieder verteilt. Darüber hinaus zeigt sich bei den Großgenossenschaften noch deutlicher, daß die Warenrückvergütung nicht am Kostendeckungsprinzip, d. h. an den Kosten der einzelnen Ware orientiert ist. Eine Angleichung an den Überschuß, den der einzelne Genosse der Genossenschaft erbracht hat, findet nicht statt. Naturgemäß ist das Warenangebot einer Großgenossenschaft wesentlich größer als bei einer einfachen Genossenschaft. Das Warenangebot ist differenzierter und die Umschlaggeschwindigkeit größer. Hinzu kommt, daß im allgemeinen die fixen Warenkosten geringer sind. Dies führt zu einem größeren Preisgefälle und naturgemäß zu einer unterschiedlicheren Überschußentstehung bei den einzelnen Waren. Schließlich beruht auch der Verteilungsmaßstab, der der Warenrückvergütung zu Grund liegt, nicht auf betriebswirtschaftlicher Grundlage, sondern findet wie bei allen Genossenschaften seine Rechtfertigung durch das Genossenschaftsrecht. Dieses wiederum behandelt die Warenrückvergütung bei allen Genossenschaften gleich.

Es läßt sich auch nicht ableugnen, daß die Großgenossenschaften ebenfalls die Aufgabe haben, ihre Mitglieder zu fördern. Auch bei ihnen ist die Warenrückvergütung eine unmittelbare, nachträgliche und wirtschaftliche Förderung. Ändert sich aber am Förderungsauftrag nichts, so läßt sich schwerlich nachweisen, daß die Warenrückvergütung kein Förderungsmittel mehr sein soll. Wie bei den Genossenschaften ist der Umsatz des Genossen bei der Großgenossenschaft Maßstab für die Verteilung der Warenrückvergütung. Ohne Rücksicht auf die Größe einer Genossenschaft liegt im Umsatz die persönliche Teilnahme des Genossen am genossenschaftlichen Geschäftsbetrieb. Auch das Personalprinzip und das Prinzip der gemeinschaftlichen Selbsthilfe kommen bei der Gewährung einer Warenrückvergütung durch eine Großgenossenschaft sinnfällig zum Ausdruck. Durch die Inanspruchnahme der Großgenossenschaft zeigt der Genosse, daß er gewillt ist, die persönliche und gemeinschaftliche Selbsthilfe zu verwirklichen. Auch Großgenossenschaften können eine Warenrückvergütung nur ausschütten, wenn sie in ihr Statut eine entsprechende Bestimmung aufnehmen. Dadurch konkretisieren auch sie den ihnen durch § 1 GenG zwingend auferlegten Förderungsauftrag.

Es sind auch keine Gesichtspunkte vorhanden, die bei den Großgenossenschaften eine besondere Beurteilung des Verhältnisses von Gewinn und Förderung nahe legen. § 1 GenG bestimmt, daß jede Genossenschaft den Zweck verfolgen muß, die Betriebe oder Hauswirtschaften ihrer Mitglieder zu fördern. Dieser Förderungsauftrag gilt auch für die Großgenossenschaften, denn auch sie sind Genossenschaften im Sinne des Genossenschafts-

gesetzes. Die Förderung der Mitglieder besteht nicht in der Verteilung möglichst hoher Gewinne durch die Großgenossenschaft, sondern darin, daß auch sie Leistungen erbringt, die auf der Inanspruchnahme ihres Geschäftsbetriebes beruhen. Förderung und Gewinnverteilung stehen auch hier nebeneinander. Die Förderung ist ebenso unabdingbarer Grundsatz, wie die Gewinnverteilung abdingbarer Nebenzweck der Genossenschaft ist. Allein auf Grund des Merkmales „groß" läßt sich eine Verschiebung zugunsten der Erwerbsstrebigkeit und Gewinnverteilung eines Unternehmens nicht herleiten.

Entscheidend für die Qualifizierung von Großgenossenschaften als Genossenschaften im Sinne des Genossenschaftsgesetzes ist letztlich, daß auch Großgenossenschaften legitime Kinder des Genossenschaftsgesetzes sind. Danach hat jede Genossenschaft ohne Rücksicht auf ihre Größe das Recht, als Genossenschaft im Sinne des Genossenschaftsgesetzes behandelt zu werden, wenn sie nach genossenschaftlichen Grundsätzen wirtschaftet, den organisatorischen Grundsätzen des Genossenschaftsgesetzes entspricht und dem Förderungsprinzip dient. Es mag sein, daß einzelne Genossenschaften von diesen Grundsätzen abweichen. Das kann aber nicht dazu führen, den Großgenossenschaften als eine Erscheinungsform der Genossenschaft im gesamten den genossenschaftlichen Charakter abzusprechen und ihnen die Ausschüttung einer Warenrückvergütung zu verbieten. Vielmehr ist auch bei ihnen die Warenrückvergütung ein zulässiges und typisch genossenschaftliches Förderungsmittel. Das Förderungsprinzip dient deshalb nicht nur der Unterscheidung zwischen der Überschußverteilung der förderungswirtschaftlichen Genossenschaft und der Gewinnverteilung anderer erwerbswirtschaftlicher Unternehmen, sondern charakterisiert zugleich die Warenrückvergütung als ein genossenschaftliches Förderungsmittel in Form der Überschußverteilung bei allen Genossenschaften.

Es besteht demnach kein Anlaß eine Unterscheidung zwischen der Warenrückvergutung bei Genossenschaften und bei Großgenossenschaften zu machen. Auch bei Großgenossenschaften ist die Warenrückvergütung kein Gewinn. Deshalb kann eine einheitliche Betrachtung der Warenrückvergütung weiterhin Grundlage der Untersuchung sein.

3. Hauptteil

Die Warenrückvergütung im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)

1. Abschnitt: **Warenrückvergütung und vertikale Preisbindung gemäß § 16 GWB**

Im wettbewerbsrechtlichen Bereich wird die Frage der Zulässigkeit der Warenrückvergütung aktuell, wenn in privaten Vereinbarungen Wiederverkaufspreise festgelegt werden. Die Genossen können durch niedere Preise oder durch eine Warenrückvergütung gefördert werden. Da beide Förderungsmöglichkeiten auswechselbar sind, obwohl sie sich nicht decken, und die Warenrückvergütung am Umsatz orientiert ist, der sich aus den einzelnen Kaufpreisen zusammensetzt, erhebt sich die Frage, ob die Warenrückvergütung einen bindungsfähigen Preisnachlaß darstellt und es deshalb den Herstellern von Markenwaren im Rahmen einer vertikalen Preisbindung gestattet ist, ihren Abnehmern zu untersagen, eine Warenrückvergütung auf preisgebundene Markenwaren auszuschütten.

1. Kapitel: Vertikale Preisbindung gemäß § 16 GWB

Zunächst ist der Prüfungsmaßstab zu konkretisieren. Ausgangspunkt der Beurteilung sind die gesetzlichen Grundlagen, Begriff und Voraussetzungen der vertikalen Preisbindung sowie der Begriff des bestimmten Preises.

I. Gesetzliche Grundlage

Während §§ 1 ff. GWB die Frage nach der Zulässigkeit und den Erfordernissen horizontaler Vereinbarungen, den sogenannten Kartellen betreffen, d. h. Vereinbarungen zwischen Unternehmen derselben Wirtschaftsstufe, regeln die §§ 15 ff. GWB die Zulässigkeit und die Erfordernisse vertikaler Vereinbarungen, die sogenannte vertikale Preisbindung, d. h. Vereinbarungen, an denen Unternehmen verschiedener Wirtschaftsstufen beteiligt sind. § 15 GWB verbietet dabei schlechthin Vereinbarungen über Abgabepreise und Geschäftsbedingungen der Abnehmer zwischen Herstellern und Abnehmern hinsichtlich der Lieferung der Waren des Herstellers [1]). Hiervon läßt § 16 GWB eine Ausnahme zu, soweit es sich um die Vereinbarung bestimmter Preise hinsichtlich der Weiterveräußerung der ihnen vom Hersteller gelieferten Markenwaren handelt (§ 16 Abs. 1 Ziff. 1 GWB) [2]).

1) Nur die Lieferung von Waren ist hier von Bedeutung, nicht auch die gewerblichen Leistungen, z. B. Pflegedienst bei Autos, Kundendienst bei Radios.

2) Verlagserzeugnisse bleiben außer Betracht.

II. Begriff und Voraussetzung der vertikalen Preisbindung

1. Begriff der vertikalen Preisbindung

Gegenstand der Preisbindung ist die Vereinbarung bestimmter Preise bei der Weiterveräußerung. Der wichtigste Fall der vertikalen Preisbindung ist die Preisbindung zweiter Hand. Eine Preisbindung zweiter Hind liegt vor, wenn ein Hersteller von Markenwaren durch gleichlautende, individuell abgeschlossene Verträge seine Abnehmer und durch diese alle in der vertikalen Stufenfolge eingeschalteten Abnehmer verpflichtet, seine Markenwaren nur zu einem bestimmten Preis abzugeben [3]). Damit werden durch den Hersteller die Abgabepreise der Groß- und Einzelhändler gebunden [4]).

2. Voraussetzungen der vertikalen Preisbindung

Voraussetzung für die Bindungsfähigkeit ist, daß die Waren, hinsichtlich derer der Hersteller die Abgabepreise binden will, Markenwaren sind. Nur die Preise von Markenwaren dürfen gebunden werden. Über die einzelnen Merkmale einer Markenware herrscht Streit [5]). Nach § 16 Abs. 2 GWB sind Markenwaren im Sinne von § 16 Abs. 1 Nr. 1 GWB Erzeugnisse, deren Lieferung in gleichbleibender oder verbesserter Güte von dem preisbindenden Unternehmen gewährleistet wird und die mit einem ihre Herkunft kennzeichnenden Merkmal (Firmen-, Wort- oder Bildzeichen) versehen sind.

III. Der Begriff des „bestimmten Preises"

Für das Problem der Bindungsfähigkeit der Warenrückvergütung ist von Bedeutung, wie der Begriff „bestimmter Preis" in § 16 GWB auszulegen ist. Bezüglich der Auslegung des Begriffs „Preis" ist von der wirtschaftlichen Betrachtung des Preises auszugehen, wonach der Preis als Gegenleistung des Käufers in Form einer Geldleistung für die Warenleistung des Verkäufers zu betrachten ist, d. h. alles, was bei wirtschaftlicher Betrachtung den Preis ausmacht, was die Gegenleistung des Käufers betrifft. Der „bestimmte Preis" ist im Anschluß daran die für eine bestimmte Warenmenge ziffernmäßig bestimmte Gegenleistung [6]). Unter dem Blick-

---

3) Schär, Die Preisbindung der zweiten Hand, S. 16.

4) Zur vertikalen Preisbindung müssen noch zwei weitere Fälle gezählt werden. Einmal kann der Hersteller die Abgabepreise der Einzelhändler binden, die Abgabepreise der Großhändler dagegen ungebunden lassen. Auch dies ist ein Fall der Preisbindung der zweiten Hand. Zum anderen besteht für den Hersteller die Möglichkeit, nur die Abgabepreise der Großhändler, nicht die Abgabepreise der Einzelhändler, zu binden. Man kann dies auch eine Preisbindung erster Hand nennen, da nur die Abgabepreise des Erstabnehmers gebunden werden. Diese beiden Fälle bedürfen aber keiner besonderen Erörterung, da sie von dem geschilderten Hauptfall der vertikalen Preisbindung umfaßt werden.

5) vgl. hierzu die Ausführungen von Schär, Die Preisbindung der zweiten Hand, S. 2 ff.

6) z. B. für 10 Pfd. Müllers-Mehl 5 DM, für eine Schreibmaschine 500 DM. Höchst- und Mindestpreise sind hier ohne Bedeutung, da sie keinen Schluß auf die Rechtsnatur der Warenrückvergütung zulassen. Richtigerweise sind sie aber im Rahmen von § 16 GWB unzulässig. Unter Bindung des bestimmten Preises ist einmal die ziffernmäßige Bestimmung des Preises durch den Hersteller und zum anderen die Bindung des so „bestimmten" Preises durch den Hersteller zu verstehen. Nur so wird dem Sinn und dem Zweck des GWB Rechnung getragen.

punkt der Warenrückvergütung bedeutet dies, daß die Festsetzung eines bestimmten Preises jede Preisvergünstigung des Verkäufers ausschließt.

Nun ist aber fraglich, was unter „Preisvergünstigung" zu verstehen ist. Paul [7]) und Völp [8]) bezeichnen jede Vergünstigung als Preisvergünstigung, wenn sie in wirtschaftlichem Zusammenhang mit dem Umsatz der preisgebundenen Markenware steht. Das Bundeskartellamt [9]), Langen [10]), Menzel [11]) und Trescher [12]) legen den Begriff der Preisvergünstigung eng aus. Nur das, was bei wirtschaftlicher Betrachtung den Preis ausmacht, also die Gegenleistung des Käufers betrifft, stellt eine Preisvergünstigung bezüglich des bestimmten Preises dar, nicht jede Gegenleistung in weiterem Sinn. Preisvergünstigungen sind demnach die Herabsetzung des Grundpreises und die Gewährung von Preisnachlässen im Sinne von § 1 RabG [13]). Allen diesen Formen der wirtschaftlichen Preisvergünstigung ist gemeinsam, daß auch der Preis im Rechtssinne verändert wird.

In der amtlichen Begründung zum GWB [14]) geht der Gesetzgeber davon aus, daß nur der Preiswettbewerb als solcher, nicht aber Surrogats- oder Nebenformen beschränkt werden sollen. Danach geht auch er von einer engen Auslegung des § 16 GWB aus.

Für die Auslegung des Begriffs „bestimmter Preis" sind verschiedene Gesichtspunkte von Bedeutung. § 15 GWB stellt die Grundregel dar, wonach der Gesetzgeber ausdrücklich und generell jede vertikale Bindung untersagt hat [15]). Davon hat er in § 16 GWB ausdrücklich nur die Preise ausgenommen. Sinngemäß ist daher § 16 GWB als Ausnahmevorschrift eher eng als weit auszulegen. Eine weite Auslegung von § 16 GWB würde zu einer Aushöhlung des Prinzips des § 15 GWB führen, da nahezu jede wettbewerbliche Maßnahme in irgend einer Weise mit dem Umsatz einer Ware zusammenhängt und auf Grund ihres Wertes dann auf den Preis einwirkt. Eine solche Auslegung würde dazu führen, daß von § 16 GWB nicht nur der Preiswettbewerb, sondern der Wettbewerb schlechthin betroffen würde. Gerade dies aber ist nicht im Sinne der Vorschriften über die vertikale Preisbindung. Aus diesen Gründen ist § 16 GWB eng auszulegen. Nur solche wettbewerbliche Maßnahmen sind im Rahmen des § 16

---

7) Paul, Warenrückvergütung und Preisbindung, BB 1958, 1229.

8) Völp, Warenrückvergütung und Preisbindung auf der Großhandelsstufe, WuW 1959, 709 unter Bezugnahme auf Paul, a.a.O., BB 1958, 1229.

9) BKartA, WRP 1959, 77.

10) Langen, Kommentar zum Kartellgesetz, § 16 GWB, Anm. IV, 7.

11) Menzel, Das Verhältnis der genossenschaftlichen „Warenrückvergütung" zu den gebundenen Preisen, DB 1959, 507.

12) Trescher, Ausschluß der Warenrückvergütung durch vertikale Preisbindung? BB 1959, 100.

13) Der in § 1 Abs. 2 RabG festgelegte Begriff des Preisnachlasses läßt sich wegen seiner abstrakten Fassung überall dort verwenden, wo es sich um einen Preisnachlaß im Rechtssinne handelt. Keine Preisvergünstigungen sind hiernach z. B. die Nichtberechnung der Frachtkosten oder eine kostenlose Verpackung.

14) Deutscher Bundestag, 2. Wahlperiode, 1953, Drucksache 1158, S. 21.

15) Etwaige trotzdem getroffene Abmachungen hat er mit der Folge der Nichtigkeit belegt (§ 15 GWB).

GWB bindungsfähig, die sich spezifisch auf den Preis beziehen, d. h. die Gegenleistung des Käufers bezüglich der gekauften Ware betreffen. Jede Vergünstigung [16]), die der Verkäufer dem Käufer gewährt, muß deshalb darauf untersucht werden, ob sie eine Preisvergünstigung darstellt. Dies gilt auch für die Warenrückvergütung.

2. Kapitel: Bindungsfähigkeit der Warenrückvergütung gemäß § 16 GWB

Ausgehend von den rechtlichen Grundlagen und dem wirtschaftlichen Wesen der Warenrückvergütung soll im folgenden untersucht werden, ob die Warenrückvergütung eine Preisvergünstigung darstellt und damit als Preisbestandteil Inhalt des Kaufvertrages ist.

Von Caemmerer [17]) und Völp [18]) wollen die Frage, ob die Warenrückvergütung als Preisbestandteil Inhalt des Kaufvertrages ist, mit Hilfe der Kausalität lösen. Da die Warenrückvergütung auf Grund des Umsatzes berechnet werde, dieser sich aber aus den einzelnen Preisen zusammensetze, die ihrerseits Bestandteil des Kaufvertrages seien, sei das Bestehen des Kaufvertrages für die Warenrückvergütung kausal; die Warenrückvergütung sei als Preisbestandteil Inhalt des Kaufvertrages. Mit Hilfe der Kausalität ist jedoch diese Frage nicht zu lösen. Sowohl Mitgliedschaft als auch die individualrechtliche Inanspruchnahme der Genossenschaft sind für die Ausschüttung einer Warenrückvergütung Voraussetzung. Hinzu kommt, daß nicht der Preis der einzelnen Geschäfte, sondern der Gesamtbezug des Kunden der Warenrückvergütung zugrunde liegt. Der Genosse nimmt entsprechend seines Gesamtumsatzes an der genossenschaftlichen Überschußausschüttung teil, wenn ein Überschuß entsteht und verteilt wird. Es müssen also drei Voraussetzungen erfüllt sein, wenn der Genosse eine Warenrückvergütung erhalten soll: einmal muß der Genosse die Genossenschaft in Anspruch nehmen, d. h. er muß bei ihr Waren kaufen oder Waren an sie verkaufen; zweitens muß im genossenschaftlichen Geschäftsbetrieb ein Überschuß entstanden sein; und schließlich muß drittens dieser Überschuß ganz oder teilweise an die Genossen verteilt werden. Welche Waren der Genosse gekauft hat und welchen Preis er für die einzelne Ware bezahlt hat, spielt keine Rolle. Entscheidend ist allein, in welcher Höhe er am Umsatz der Genossenschaft teilgenommen hat.

Läßt sich aber auf Grund der Kausalität die Frage, ob die Warenrückvergütung ein bindungsfähiger Preisnachlaß ist oder nicht, nicht abschließend bestimmen, so muß nach weiteren Vergleichen gesucht werden. Es liegt ein Vergleich mit den Rabatten, der Jahresumsatzbonifikation und der Treueprämie nahe, weil auch diese Institute durch „ein prozentuales Verhältnis“ gekennzeichnet sind. Rabatte, Jahresumsatzbonifikation und Treueprämie sind Wettbewerbsmittel. Aber auch die Warenrückvergütung ist ein Wettbewerbsmittel. Zwar wird sie nur an Mitglieder gewährt, aber

16) Belastungen interessieren im Hinblick auf die Warenrückvergütung nicht.

17) von Caemmerer, Hefegutachten, S. 39.

18) Völp, Warenrückvergütung und Preisbindung auf der Großhandelsstufe, WuW 1959, 710.

einmal besteht in der Regel kein Bezugszwang für die Mitglieder, so daß die Genossenschaft mit anderen freien Händlern im Wettbewerb um ihre eigenen Genossen steht, und zum andern soll die Warenrückvergütung einen Anreiz zum Beitritt zur Genossenschaft und damit wiederum zum Bezug von der Genossenschaft bieten. Für eine rechtliche Gleichbehandlung der Warenrückvergütung mit einem oder allen diesen Instituten genügt jedoch nicht die pauschale Feststellung, daß sie wettbewerblich und wirtschaftlich ähnlich sind, vielmehr ist eine rechtliche Gleichheit notwendig [19]). Das bedeutet jedoch nicht, daß der wettbewerbliche Charakter der Institute ohne Bedeutung ist. Der Vergleich der wettbewerblichen Stellung und die Ausgestaltung von Rabatten, Jahresumsatzbonifikation und Treueprämie einerseits und der Warenrückvergütung andererseits besitzt vielmehr wesentliche Bedeutung für die Bestimmung der Rechtsnatur der Warenrückvergütung. Die Warenrückvergütung ist eine Erscheinungsform des Wirtschaftslebens. Die rechtliche Einordnung eines solchen Instituts kann deshalb ohne wirtschaftliche und wettbewerbliche Vergleiche nicht befriedigend vorgenommen werden.

I. Barzahlungsrabatt und Warenrückvergütung

Es ist zunächst zu prüfen, ob die Warenrückvergütung rechtlich dem Barzahlungsrabatt gleichzusetzen ist. Ausgangspunkt dieser Erörterungen ist § 5 RabG.

1. Die Bedeutung des § 5 RabG

Der Sinn des § 5 RabG ist umstritten. Die Vorschrift wird verschieden ausgelegt. Eine Meinung [20]) sieht darin, daß § 5 RabG die Warenrückvergütung bei den Konsumgenossenschaften auf die Höhe des Barzahlungsnachlasses beschränkt, eine wirtschaftliche und rechtliche Gleichstellung von Warenrückvergütung und Barzahlungsrabatt durch den Gesetzgeber. Danach soll der Barzahlungsrabatt ein unmittelbarer, die Warenrückvergütung ein nachträglich gewährter Preisnachlaß sein. Eine andere Meinung [21]) erblickt darin, daß der Gesetzgeber die Warenrückvergütung neben dem Barzahlungsnachlaß nennt, die Meinung des Gesetzgebers, daß die Warenrückvergütung und der Barzahlungsrabatt rechtlich zu unterschei-

---

19) Baumbach-Hefermehl, Wettbewerbs- und Warenzeichenrecht, 8. Aufl., § 5 RabG, Anm. 2, RdNr. 2; Michel-Weber-Gries, Komm. z. RabG, § 5, Am. 8 und 10; Müller-Henneberg-Schwartz, Komm. z. GWB, § 16, Anm. 22, der die Warenrückvergütung wettbewerblich den Rabatten gleichgestellt und daraus eine rechtliche Gleichheit herleitet; Paul, Warenrückvergütung und Preisbindung, BB 1958, 1230.

20) Blümich-Klein-Steinbring, Komm. z. KStG, § 23, Anm. 42 b; von Caemmerer, Hefegutachten, S. 32; Paul Warenrückvergütung und Preisbindung, BB 1958, 1230; Paulick, Warenrückvergütung, S. 21.

21) BGH, U. v. 9. 10. 63, NJW 1964, 352 ff. (355), der ausführt, die Auffassung, daß die Warenrückvergütung nicht als Preisnachlaß anzusehen sei, liege ersichtlich auch den Vorschriften des § 5 RabG und des § 28 TabakasteuerG zu Grunde; Trescher, Ausschluß der Warenrückvergütung durch vertikale Preisbindung? DB 1959, 507.

den seien, denn — so wird argumentiert — wären Rabatt und Warenrückvergütung dasselbe, so hätte der Gesetzgeber die Warenrückvergütung nicht ausdrücklich zu nennen brauchen.

Keiner Ansicht kann jedoch gefolgt werden. Aus § 5 RabG kann weder ein Schluß auf die rechtliche Gleichheit noch auf die rechtliche Ungleichheit von Warenrückvergütung und Barzahlungsrabatt gezogen werden. Der Gesetzgeber hat nur die Höhe der Warenrückvergütung bei Konsumgenossenschaften auf die Höhe des Barzahlungsrabattes beschränkt [22]). Er hat keine Stellung zum rechtlichen Verhältnis von Barzahlungsrabatt und Warenrückvergütung bezogen. Der Grund für die Gleichstellung von Barzahlungsrabatt und Warenrückvergütung der Höhe nach liegt darin, daß die Rabattsparmarken der Einzelhändler und die Boni der Konsumgenossenschaften ähnliche wirtschaftliche und wettbewerbliche Wirkungen ausüben. Bei beiden wird nicht sofort, sondern erst nach einem gewissen Zeitablauf eine finanzielle Vergünstigung gewährt.

Die Begrenzung der Warenrückvergütung der Höhe nach auf den Satz des Barzahlungsrabatts liegt letztlich im Zweck des Rabattgesetzes. Der mit dem Rabattgesetz bezweckte Ausschluß des ruinösen Wettbewerbs der Einzelhändler rechtfertigt unter wettbewerblichen Gesichtspunkten eine Begrenzung der Höhe der Warenrückvergütung [23]). Die Begrenzung der Warenrückvergütung auf 3 % erfolgte damit in Anlehnung an die Vorschriften über die Rabattgewährung im Einzelhandel und entspringt nicht zuletzt optischen Gründen mit Rücksicht auf den Verbraucher [24]). Aus einer wirtschaftlichen und wettbewerblichen Ähnlichkeit oder Gleichheit kann aber nicht ohne weiteres auf eine rechtliche Gleichheit mit der Folge der Bindungsfähigkeit nach § 16 GWB geschlossen werden.

2. Arten und Rechtsnatur des Barzahlungsrabattes [25])

Der Barzahlungsrabatt tritt in zwei Formen auf. Die eine Form ist der sogenannte „Skonto“ und die andere Form findet sich im System der sogenannten „Rabattsparmarken“. Gemeinsam ist beiden, daß der Barzahlungsrabatt nur dann gewährt wird, wenn die Zahlung des Kaufpreises unverzüglich geleistet wird. Der Barzahlungsrabatt in jeder Form ist ein

---

22) Henzler, Betriebswirtschaftliche Hauptfragen des Genossenschaftswesens, S. 130; Hoth, Konsumgenossenschaften und Einzelhandel WRP 1959, 72; Ruth, Die Genossenschaft in der Marktordnung, S. 28, 29, 60 ff.

23) Hoth, a.a.O., WRP 1959, 72; Michel-Weber-Gries, Komm. z. RabG, § 5, Anm. 1. Allerdings widerspricht die Begrenzung der Höhe der Warenrückvergütung in § 5 RabG auf 3 % dem genossenschaftlichen Fröderungsprinzip und damit dem Wesen der Genossenschaft, da damit eine Förderungsart teilweise nicht verwirklicht werden kann; ebenso Henzler, Betriebswirtschaftliche Hauptfragen des Genossenschaftswesens, S. 130. Dasselbe gilt vom Ausschluß der Gewährung einer Warenrückvergütung durch § 28 TabaksteuerG.

24) Reinhardt, Ordnungsprobleme im heutigen Genossenschaftsrecht unter besonderer Berücksichtigung der Großgenossenschaften, ZfG 1955, 42.

25) Zur Frage der Rechtsnatur des Barzahlungsrabattes vgl. die Beschlüsse des BGH vom 15. 2. 1962, WuWE 472 ff. („Agfa-Filme“) und des KG Berlin vom 14. 3. 1961, WRP 1961, 197 ff. sowie die Entscheidungen des BKartA vom 5. 3. 1960, WuW 1960, 452 ff., WuWE BKartA 172, und vom 16. 8. 1960, WRP 1960, 325 ff. mit weiteren Literaturhinweisen.

Entgelt für die unverzügliche, d. h. möglichst rasche Bezahlung des Kaufpreises ohne Rücksicht auf den Zeitpunkt der Fälligkeit der Kaufpreisforderung. Ein Unterschied zwischen diesen Formen liegt darin, daß beim Skonto der Betrag sofort am Kaufpreis abgezogen wird, während bei den Rabattsparmarken der Kaufpreis zunächst in vollem Umfang bezahlt werden muß, die Vergünstigung aber erst nach Bezahlung einer bestimmten Summe [26]) gewährt wird. Die Rabattsparmarken kommen in der Regel im Verhältnis zwischen Einzelhändler und Kunde, vor allem in der Konsumwirtschaft, vor, während der Skonto seinen Hauptstandort im Verhältnis zwischen Groß- und Einzelhandel und bei der gewerblichen Wirtschaft hat.

Zwischen Barzahlungsrabatt in Form von Rabattsparmarken und dem Skonto besteht außerdem ein wesentlicher rechtlicher Unterschied. Der Skonto ist in allen seinen Erscheinungsformen eine Folge des bargeldlosen Zahlungsverkehrs und der Differenzierung betrieblicher Vorgänge. Durch seine Gewährung will der Verkäufer den Kunden veranlassen, seine Rechnung möglichst schnell zu bezahlen. Bei Lieferung auf Rechnung hat nämlich der Verkäufer vorgeleistet. Er hat nun ein Interesse daran, daß der Wert, der in Form von Waren aus seinem Vermögen geflossen ist, möglichst schnell durch Bezahlung des Kaufpreises wieder in sein Vermögen zurückgeführt wird. Deshalb gibt ein Verkäufer seinem Kunden einen Anreiz zur möglichst schnellen Bezahlung des Kaufpreises. Der Verkäufer belohnt damit ein Verhalten des Kunden auf Zahlungsebene und schafft zugleich ein Wettbewerbsmittel. Der Skonto wird für eine Zahlungsleistung, nicht für eine Warenleistung gewährt; deshalb ist er kein Preisnachlaß. Anders ist es beim Barzahlungsrabatt in Form von Rabattsparmarken. Er wird regelmäßig bei Bargeschäften, also in Fällen, in denen eine Kreditgewährung durch den Verkäufer nicht in Frage steht, gewährt, so daß auch kein Anlaß gegeben ist, die Barzahlung in besonderer Weise zu entgelten. Ist aber ein solcher Anlaß nicht gegeben, so muß der Barzahlungsrabatt in Form von Rabattsparmarken als Preisnachlaß angesehen werden [27]).

Gemeinsam ist beiden Arten des Barzahlungsrabatts, daß sie Inhalt des Kaufvertrages sind. Sie sind entweder auf Grund von Geschäftsbedingungen oder als Nebenabrede in Einzelfällen Bestandteil des Kaufvertrages.

3. Der rechtliche Unterschied zwischen Barzahlungsrabatt und Warenrückvergütung

Da der Skonto und der Barzahlungsrabatt in Form von Rabattsparmarken rechtlich verschieden sind, müssen sie auch getrennt mit der Warenrückvergütung verglichen werden.

Ein wesentlicher Unterschied zwischen Skonto und Warenrückvergütung liegt darin, daß der Skonto ein Entgelt für eine unverzügliche Bezahlung darstellt, die Warenrückvergütung dagegen nicht. Ihre Ausschüttung er-

26) in der Regel 50.— DM
27) BGH, U. v. 15. 2. 62, WuWE 272 ff.

folgt in Erfüllung des vom Gesetzgeber den Genossenschaften aufgegebenen Zweckes, nämlich in Erfüllung des Förderungsprinzips. Auf eine unverzügliche Zahlung des Kaufpreises kommt es nicht an. Weiter liegt ein Unterschied darin, daß die Gewährung eines Skontos völlig im Ermessen des Verkäufers liegt, während die Ausschüttung einer Warenrückvergütung in Erfüllung des Förderungsprinzips geschieht. Nur wenn ein Skonto Gegenstand des Kaufvertrages wird, erhält ihn der Käufer. Die Warenrückvergütung hängt aber nicht vom Kaufvertrag, sondern davon ab, ob ein Überschuß erzielt und dieser in Erfüllung des Förderungsauftrages an die Genossen verteilt wird.

Da der Skonto kein Preisnachlaß ist und er sich von der Warenrückvergütung deutlich unterscheidet, kann aus dem Vergleich der beiden Institute nicht auf die Bindungsfähigkeit der Warenrückvergütung geschlossen werden. Vielmehr liegt eine andere Schlußfolgerung nahe. Der Skonto ist das stärkere Wettbewerbsmittel, weil er sofort bei Bezahlung des Kaufpreises gewährt wird; die Warenrückvergütung ist das schwächere Wettbewerbsmittel, weil sie erst später ausgeschüttet wird. Wenn schon der Skonto als stärkeres Wettbewerbsmittel nicht gebunden werden kann, dann drängt sich die Folgerung auf, daß dann auch die Warenrückvergütung als schwächeres Wettbewerbsmittel nicht gebunden werden kann.

Auch zwischen dem Barzahlungsrabatt in Form von Rabattsparmarken und der Warenrückvergütung bestehen zwei wesentliche Unterschiede. Einmal wird der Barzahlungsrabatt grundsätzlich nach den Preisen der einzelnen Waren errechnet. Er steht in Relation zu den Preisen der einzelnen Waren; deshalb ist er ein Preisnachlaß. Die Warenrückvergütung dagegen wird allein auf Grund des Gesamtumsatzes mit der Genossenschaft berechnet. Sie steht in keiner Relation zu den Preisen der einzelnen Waren. Zum andern erwirbt der Käufer mit Abschluß des Kaufvertrages, sofern er bezüglich der Barzahlung dessen Bedingungen erfüllt, einen Rechtsanspruch auf Gewährung des Barzahlungsrabattes. Der Genosse dagegen erwirbt mit Abschluß des Kaufvertrages mit der Genossenschaft noch keinen Anspruch auf Ausschüttung einer Warenrückvergütung. Mit dem einzelnen Bonus wird ihm lediglich sein Umsatz bei der Genossenschaft bestätigt. Die einzelnen Boni dienen dann als Rechnungsgröße für die Ermittlung des Gesamtumsatzes des Genossen bei der Genossenschaft. Dieser Gesamtumsatz ist dann später Grundlage der Warenrückvergütung, sofern die Genossenschaft einen Überschuß erzielt und diesen auf Grund eines Beschlusses der Mitgliederversammlung in Form der Warenrückvergütung an ihre Mitglieder verteilt.

Es liegt auf der Hand, daß die Verteilung eines noch ungewissen gesellschaftlichen Ertrages, gleichgültig ob man diesen Ertrag als Gewinn oder Überschuß ansieht, nicht Gegenstand eines individualrechtlichen Kaufvertrages sein kann. Damit unterscheiden sich aber die Warenrückvergütung und der Barzahlungsrabatt in Form von Rabattsparmarken derart, daß aus der Bindungsfähigkeit des Barzahlungsrabattes nicht auf die Bindungsfähigkeit der Warenrückvergütung nach § 16 GWB geschlossen werden kann.

II. Rabatt und Warenrückvergütung

Die zweite Gruppe der mit der Warenrückvergütung vergleichbaren Institute stellen die Warenrabatte, auch nur Rabatte genannt, dar. Da eine Verwechslungsgefahr ausgeschlossen ist, soll nur noch von Rabatten gesprochen werden.

1. Arten, Rechtsnatur und Bindungsfähigkeit der Rabatte gemäß § 16 GWB

Die wichtigsten Rabattarten sind der Mengenrabatt, der Mengenumsatzrabatt und der Funktionsrabatt [28]). Der Mengenrabatt wird gestaffelt nach der Höhe der Warenabnahme im Einzelfall gewährt. Der Mengenumsatzrabatt wird gestaffelt nach der Höhe der Warenabnahme innerhalb eines bestimmten Zeitraumes gewährt. Der Funktionsrabatt wird an bestimmte Unternehmer auf Grund ihrer besonderen Funktion gewährt (Großhändler, Einzelhändler) [29]).

Wesentlich für das Vorliegen eines Rabattes ist die Nennung des Grundpreises und des prozentualen Abschlags. Damit wird der Rabattpreis bei der Ankündigung durch den Verkäufer offengelegt, so daß sich der Käufer selbst den Rabattpreis errechnen kann. Die Nennung des Rabattpreises — neben dem Grundpreis und dem Rabattsatz — durch den Verkäufer ist zulässig, aber nicht notwendig [30]).

Die Rabatte belohnen eine besondere Leistung des Abnehmers bei der Abnahme der Waren. Sie betreffen unmittelbar das Austauschverhältnis Ware — Geld. Als solches sind sie eine Berechnungsart des Kaufpreises, wobei der Verkäufer dem Käufer auf Grund seiner besonderen Leistung auf Warenebene ein Entgelt auf der Preisebene gewährt. Rabatte sind demnach Preisbestandteile in Form von Preisnachlässen [31]).

Der Begriff des Preisnachlasses ist im Wirtschaftsrecht entwickelt. § 1 Abs. 2 RabG enthält eine Definition des Preisnachlasses. Dieser für den Verkauf an den Letztverbraucher gesetzlich entwickelte Begriff läßt sich wegen seiner abstrakten Fassung überall dort verwenden, wo es sich um die Bestimmung einer Vergünstigung als Preisnachlaß handelt. Innerhalb dieses Begriffes ist eine große Anzahl von Einzelausgestaltungen möglich [32]). Allen Formen gemeinsam ist, daß der Preis verändert wird [33]). Damit sind Rabatte als Preisnachlässe gemäß § 16 GWB bindungsfähig.

---

28) wegen der Treuerabatte vgl. IV. Daneben gibt es noch Nachlässe aus besonderen Anlässen (z. B. Messerabatte, Börsenrabatte, Räumungsrabatte und die in § 9 RabG genannten Sondernachlässe des Einzelhandels, die hier jedoch alle als besondere Arten der Preisnachlässe nicht interessieren).

29) Dörinkel, Der Rabatt als Mittel des Wettbewerbs und als Gegenstand der Wettbewerbsbeschränkung, GRUR 1960, 7 ff.

30) Die Rabatte unterscheiden sich von der Preisherabsetzung dadurch, daß der Rabatt einen Abzug vom Grundpreis darstellt, während die Preisherabsetzung eine Herabsetzung des Grundpreises bedeutet.

31) Gleiss, Ist die Bindung von Rabatten bei Markenartikeln möglich? NJW 1953, 1457; Paulick, Warenrückvergütung, S. 22.

32) Baumbach-Hefermehl, Wettbewerbs- und Warenzeichenrecht, Übersicht 1 B, RdNr. 2 vor § 1 RabG; Sölter, Das Gesamtumsatzrabattkartell, S. 13 ff; Westermann, Die Rechtsnatur der Warenrückvergütung, S. 6.

2. Vergleich zwischen Rabatt und Warenrückvergütung

Nachdem die wesentlichen Eigenschaften der Rabatte aufgezeigt wurden, sollen die einzelnen rechtlichen Merkmale und die wirtschaftlichen Grundzüge im Rahmen des Vergleichs zwischen den Rabatten und der Warenrückvergütung erörtert werden.

a) Rabatt und Warenvergütung als Wettbewerbsmittel

Rabatte und die Warenrückvergütung sind Wettbewerbsmittel [34]). Die Rabatte sind ein Entgelt und damit ein Anreizmittel für eine bestimmte Leistung auf Warenebene. Die Höhe der Warenrückvergütung bestimmt sich nach der Höhe der Inanspruchnahme der Genossenschaft durch den einzelnen Genossen. Sie ist nicht nur ein Anreizmittel für die Genossen, von der Genossenschaft zu beziehen, sondern auch für die Nichtgenossen, Mitglied bei der Genossenschaft zu werden, um nach Inanspruchnahme der Genossenschaft in den Vorteil der Warenrückvergütung zu gelangen. Daß die Warenrückvergütung die Verteilung des genossenschaftlichen Überschusses darstellt, ist für ihre Qualifikation als Wettbewerbsmittel unschädlich, zumal die Genossen gleichzeitig die Kunden der Genossenschaften sind. An dieser Qualifikation der Warenrückvergütung ändert auch die Tatsache nichts, daß die Warenrückvergütung erst am Ende des Jahres ausbezahlt wird, daß das Mitglied das Kapital aufbringen und eine Haftung übernehmen muß und in der Warenrückvergütung ein „Spareffekt" wirksam wird [35]). Der Unterschied zwischen den Rabatten und der Warenrückvergütung ist nur gradueller Art, wobei jedoch der Charakter der Warenrückvergütung als Wettbewerbsmittel durch ihre periodische Ausschüttung nicht verwischt wird. Welches dieser beiden Wettbewerbsmittel die intensivere Wirkung hat, läßt sich generell nicht entscheiden, weil die Entscheidung, ob die Rabatte der Warenrückvergütung oder die Warenrückvergütung den Rabatten vorzuziehen ist, vom einzelnen Individuum abhängt.

Wenn § 5 RabG die Höhe der Warenrückvergütung bei Konsumgenossenschaften auf 3 %, die zulässige Höhe des Barzahlungsrabattes, beschränkt, so liegt darin die Erkenntnis, daß die Warenrückvergütung ein Wettbewerbsmittel darstellt. Die Warenrückvergütung hat damit wettbewerblich den Preisnachlässen ähnliche Wirkungen. Sie kann und wird sich vielfach „im Wettbewerb praktisch wie ein Preisnachlaß auswirken" [36]).

---

33) KB Berlin, B. v. 22. 4. 1952, NJW 1952, 1058; Bambach-Hefermehl, Wettbewerbs- und Warenzeichenrecht, 8. Aufl., § 1, Anm. IV, RdNr. 16 ff.; Gleiss, Ist die Bindung von Rabatten bei Markenartikeln möglich? NJW 1953, 1456; Westermann, Die Rechtsnater der Warenrückvergütung, S. 7 mit weiteren Literaturhinweisen.

34) Peege, Der genossenschaftliche Überschuß, S. 11; Paulick, Warenrückvergütung, S. 24.

35) Trescher, Ausschluß der Warenrückvergütung durch vertikale Preisbindung? BB 1959, 102.

36) Amtliche Begründung zu § 5 RabG, Reichsanzeiger Nr. 284 vom 5. 12. 1933; Ebisch, Rabatte bei preisgebundenen Waren, KuP 1959, Nr. 24, S. 20; Paul, Warenrückvergütung und vertikale Preisbindung, DB 1959, 1308.

Aus dieser wettbewerblichen Ähnlichkeit oder Gleichheit kann jedoch nicht der Schluß gezogen werden, daß die Warenrückvergütung auch rechtlich den Preisnachlässen gleichzusetzen ist [37]), da die §§ 15 und 16 GWB einen solchen Schluß nicht zulassen; vielmehr stellen sie, wie sich insbesondere aus § 16 GWB ergibt, das Erfordernis auf, jedes einzelne Wettbewerbsmittel auf sein rechtliches Wesen zu untersuchen. Nur wenn es Preisnachlaß ist, kann es nach § 16 GWB gebunden werden.

b) Wirtschaftliche Funktion von Rabatt und Warenrückvergütung

Rabatte gewährt der Lieferant seinem Kunden aus egoistichsen Motiven. Zwar soll der Kunde durch die Rabattgewährung zum Kauf ermuntert werden, das Ziel des Lieferanten ist jedoch, bei grundsätzlich entgegengesetzter Interessenlage der am jeweiligen Kaufabschluß Beteiligten nicht darauf gerichtet, den Kunden am Geschäftsgewinn partizipieren zu lassen, sondern darauf, mit Hilfe der vom Lieferanten zunächst in Kauf genommenen Gewinnminderung letztlich den Umsatz und damit die Rentabilität des Unternehmens zu steigern und infolgedessen einen höheren Endnutzen zu erstreben. So stehen sich bei der Rabattgewährung stets zwei interessenmäßig divergierende Partner gegenüber, wobei die im Preisnachlaß liegenden Vorteile des Kunden letztlich dem Gewinnstreben des Verkäufers untergeordnet bleiben [38]). Daran ändert sich auch nichts, wenn man die Rabatte als Wettbewerbsmittel ansieht. Das Bestreben des Lieferanten, einem Konkurrenten Kunden durch Rabattgewährung wegzuziehen, bleibt dem Streben nach einem möglichst hohen Gewinn untergeordnet [39]). Der Rabatt ist ein Mittel zur Verwirklichung dieses Gewinnstrebens.

Anders ist die Situation bei der Warenrückvergütung. Die Genossenschaft wird als Förderungswirtschaft im Interesse der Genossen tätig. Sie hat den ihr nach § 1 GenG obliegenden Förderungsauftrag zu erfüllen. Dies geschieht u. a. durch die Ausschüttung einer Warenrückvergütung. Die Genossenschaft schüttet alles, was sie nicht zur Aufrechterhaltung ihres Geschäftsbetriebes benötigt, unter Verwirklichung des Aufwandsdeckungsprinzips an die Genossen aus. Es stehen sich damit nicht zwei Partner mit divergierenden Interessen gegenüber [40]). Vielmehr fördert die Genossenschaft durch die Warenrückvergütung in Erfüllung des Förderungsauftrages die Wirtschaften ihrer Genossen. Dadurch, daß sie eine Werenrückvergütung ausschüttet, unterstützt sie ihre Genossen. Der Geschäftsbetrieb der Genossenschaft arbeitet nicht unter dem Gesichtspunkt des möglichst großen Endnutzens, wie die Erwerbsunternehmen, sondern unter dem Gesichtspunkt der maximalen Bedarfsbefriedigung derjenigen, die als Mitglieder mit ihr kontrahieren.

---

37) Ebisch, a.a.O., KuP 1959, Nr. 24, S. 20; Trescher, Ausschluß der Warenrückvergütung durch vertikale Preisbindung? BB 1959, 102; a.A. Müller-Henneberg-Schwartz, Komm. z. GWB, § 16, Anm. 22; Paul, Warenrückvergütung und vertikale Preisbindung, DB 1959, 1308.

38) Nook, Das Selbstkostendeckungsprinzip, S. 92, 93; Paulick, Warenrückvergütung, S. 24.

39) Paulick, a.a.O., S. 26.

40) Paulick, a.a.O., S. 28.

Zwar ist auch die Warenrückvergütung ein Wettbewerbsmittel, sie dient aber nicht wie der Rabatt dem möglichst hohen Eigennutzen des Betriebes dessen, der sie gewährt, sondern sie dient der Verwirklichung des Förderungsauftrages, der Unterstützung desjenigen, der sie erhält. Damit liegt ein wesentlicher Unterschied zwischen Rabatt und Warenrückvergütung schon in der Zielsetzung des erwerbswirtschaftlichen Unternehmens auf der einen Seite und der Genossenschaft auf der anderen Seite, denn die Aufgabe des gewinnorientierten Unternehmens ist die Erhaltung und Verbesserung der eigenen Ertragslage, während es die Aufgabe der förderungsorientierten Genossenschaften ist, die Ertragslage der Geschäftsbetriebe bzw. die Verbrauchslage der Hauswirtschaften ihrer Mitglieder zu fördern. Hierin liegt der letztlich entscheidende Unterschied zwischen Rabatt und Warenrückvergütung [41]). Damit ist der Zweck der Genossenschaft nicht nur entscheidendes Unterscheidungsmerkmal zwischen Gewinn und Warenrückvergütung, sondern auch zwischen Rabatt und Warenrückvergütung. Entsprechend dem Zweck des Unternehmens hat der Rabatt egoistischen, die Warenrückvergütung altruistischen Charakter.

Das aufgezeigte Ergebnis rundet sich ab, wenn man an die Stelle einer Genossenschaft eine Aktiengesellschaft setzt. Würden beispielsweise Einzelhändler in der Großhandelsstufe tätig und an Stelle einer Genossenschaft eine Großhandelsaktiengesellschaft gründen, so käme man ja sicher auch nicht auf den Gedanken, daß die Ausschüttung von Dividenden an die Einzelhändler ein Preisnachlaß ist, der mit Hilfe der vertikalen Preisbindung untersagt werden dürfte.

c) *Warenbezogenheit und Umsatzbezogenheit von Rabatt und Warenrückvergütung*

Bezugspunkt des Rabattes ist der Umsatz einer bestimmten Ware, der den Wert der Leistung des Abnehmers verkörpert. Für die Art und die Höhe des Rabattes ist die besondere Leistung des Abnehmers auf Warenebene entscheidend. Deutlichstes Beispiel hierfür sind die Mengen- bzw. Mengenumsatzrabatte. Für eine besondere Leistung des Käufers auf Warenebene wird vom Verkäufer ein Entgelt auf Preisebene gewährt. Damit ist beim Rabatt die Relation Preis — Ware, die ihn zum Preisnachlaß werden läßt, vorhanden. Der Rabatt spielt sich auf Preisebene ab und knüpft an die einzelnen Leistungen oder Lieferungen an [42]). Rabatte sind auf den

---

41) Nook, Das Selbstkostendecknugsprinzip, S. 93.
42) Paulick, Probleme der Warenrückvergütung, S. 36.
43) Paulick, Warenrückvergütung, S. 25.
44) Es ist z. B. gleichgültig, ob ein Genosse eine Buchungsmaschine zu 2.500 DM, 10 Schreibmaschinen zu je 250 DM oder 100 Füllfederhalter zu je 25 DM von der Genossenschaft gekauft hat; entscheidend ist lediglich, daß alle Genossen je 2.500 DM bei der Genossenschaft umgesetzt haben.
45) BGH, U. v. 9. 10. 1963, NJW 1964, 352 ff. (355).
46) Paulick, Warenrückvergütung, S. 26; a.A. von Caemmerer, Hefegutachten, S. 35, 36.
47) Ebisch, Rabatte bei preisgebundenen Waren, KuP 1959, Nr. 24, S. 20.
48) Ebisch, a.a.O., KuP 1959, Nr. 24, S. 20.

dem einzelnen Umsatz zugrunde liegenden Preis bezogen; sie sind warenbezogen [43]).

Welche und wieviele Waren ein Genosse von der Genossenschaft bezogen hat, ist für die Warenrückvergütung unerheblich. Entscheidend ist nur, was er im ganzen bezahlt und damit wertmäßig bei der Genossenschaft umgesetzt hat [44]). Für die Höhe der Warenrückvergütung ist die bezogene Ware und der auf die Ware bezogene Preis nicht entscheidend, sondern lediglich der wertmäßige Umsatz des einzelnen Geschäfts, aus dem sich der Gesamtumsatz errechnet.

Die Warenrückvergütung bezieht sich auf die Gesamtheit des Geschäftsverkehrs eines Genossen mit der Genossenschaft innerhalb eines Geschäftsjahres. Bezugspunkt der Warenrückvergütung ist der gesamte Umsatz eines Genossen mit der Genossenschaft innerhalb einer Geschäftsperiode, nicht das einzelne Umsatzgeschäft [45]). Der gesamte Geschäftsverkehr setzt sich zwar aus der Summe aller Einzelumsätze, die sich aus den Kaufpreisen errechnen, zusammen; die einzelnen Geschäfte sind jedoch im Gesamtumsatz nicht mehr erkennbar [46]). Der einzelne Kaufpreis geht im gesamten Umsatz unter [47]). Der Gesamtumsatz löst sich von der Relation Preis — Ware und wird zur selbständigen technischen Rechnungsgröße [48]). Der Gesamtumsatz nimmt die rechtliche Qualifikation seiner Bestandteile, den sich aus den einzelnen Kaufpreisen zusammensetzenden Einzelumsätzen, nicht auf, da Bezugspunkt der Warenrückvergütung nicht die besondere Leistung des Genossen als Abnehmer, sondern nur der Umsatz als solcher ist. Die Warenrückvergütung ist nicht auf die einzelne Ware bezogen [49]) und steht nicht in Relation zu den Preisen der einzelnen Waren. Die Beteiligung am genossenschaftlichen Geschäftsbetrieb, die mit dem Gesamtumsatz eines Mitglieds bei der Genossenschaft identisch ist, ist lediglich Maßstab bzw. Meßzahl für die Verteilung des genossenschaftlichen Überschusses in Form der Warenrückvergütung [50]).

Während sich der Rabatt auf Preisebene abspielt, fehlt es bei der Warenrückvergütung an der unmittelbaren Verbindung mit den einzelnen Kaufgeschäften und damit am Zusammenhang mit dem Kaufpreis [51]). Die Warenrückvergütung ist nicht wie die Rabatte waren-, sondern umsatzbezogen. Sie ist am Gesamtumsatz, nicht am einzelnen Kaufpreis orientiert. Der wirtschaftliche Zusammenhang der Warenrückvergütung mit dem Umsatz einer preisgebundenen Ware genügt deshalb nicht für die rechtliche Qualifikation der Warenrückvergütung als Preis [52]).

---

49) Baumbach-Hefermehl, Wettbewerbs- und Warenzeichenrecht, 8. Aufl., § 1 UWG, Anm. V 3 A c, RdNr. 289.

50) Trescher, Ausschluß der Warenrückvergütung durch vertikale Preisbindung? BB 1959, 101; Reinhardt, Rechtsprobleme der gewerblichen Einkaufsgenossenschaft angesichts ihrer Aufgaben in der modernen Wirtschaft, S. 29.

51) RFH, U. v. 28. 4. 1942, RStBl. 1942 III S. 674 ff.; Paulick, Warenrückvergütung, S. 26; Paulick, Probleme der Warenrückvergütung, S. 36.

52) RFH, a.a.O., RtBl. 1942 III S. 674 ff.; Menzel, Das Verhältnis der genossenschaftlichen Warenrückvergütung zu den gebundenen Preisen, DB 1959, 507; Trescher, Ausschluß der Warenrückvergütung durch vertikale Preisbindung? BB 1959, 100; a.A. Völp, Warenrückvergütung und Preisbindung auf der Großhandelsstufe, WuW 1959, 709.

d) Überschußabhängigkeit von Rabatt und Warenrückvergütung

Das Ziel der Rabattgewährung ist eine Umsatzsteigerung und damit die Erzielung eines größeren Gewinnes. Ein Verkäufer wird deshalb bei einer Rabattgewährung davon ausgehen, daß ihm auch nach der Rabattgewährung ein Überschuß verbleibt, Voraussetzung für eine Rabattgewährung ist die Entstehung eines Überschusses bzw. Gewinnes nicht. Ein Verkäufer kann einen so hohen Rabatt gewähren, daß er die preisvergünstigten Waren mit Verlust verkauft [53]). Der Rabatt ist vom Betriebsergebnis losgelöst [54]) und deshalb auch nicht überschußabhängig.

Anders ist es bei der Warenrückvergütung. Ziel der Warenrückvergütung ist nicht, den Überschuß der Genossenschaft zu steigern, sondern diesen Überschuß am Ende des Geschäftsjahres zu verteilen. Das Entstehen eines Überschusses ist damit notwendige Voraussetzung für die Gewährung einer Warenrückvergütung. Ist kein Überschuß entstanden, so kann die Genossenschaft keine Warenrückvergütung ausschütten [55]). Die Warenrückvergütung ist deshalb nicht losgelöst vom Geschäftsergebnis; sie hat vielmehr einen positiven Erfolg in Gestalt eines Überschusses zur Voraussetzung. Die Warenrückvergütung ist überschußabhängig [56]).

e) Artikelspanne und Betriebsspanne bei der Warenrückvergütung

Ein genossenschaftlicher Überschuß entsteht durch das Ineinanderrechnen der Plus- und Minusgeschäfte. In Verwirklichung des Aufwandsdeckungsprinzips wird der nicht benötigte Überschuß in Form der Warenrückvergütung an die Genossen ausgeschüttet. So erhält die Genossenschaft das, was sie zur Führung ihres Geschäftsbetriebes benötigt, der Rest wird an die Genossen entsprechend ihres Umsatzes bei der Genossenschaft verteilt. Im Umsatz manifestiert sich die Betriebsbeteiligung des Genossen.

Für die Höhe der Warenrückvergütung ist es hierbei unerheblich, ob und welchen Überschuß das einzelne Kaufgeschäft, der einzelne Artikel oder der einzelne Genosse der Genossenschaft erbracht hat. Es wird nicht danach gefragt, ob das einzelne Geschäft der Genossenschaft ein Plus oder Minus gebracht hat [57]). Entscheidend ist vielmehr nur, daß die Genossenschaft im Lauf des gesamten Geschäftsjahres einen Überschuß erzielt hat, der an die Genossen verteilt wird.

---

53) z. B. bei Ladenhütern oder leicht verderblichen Waren, bei denen der Verkäufer Mengenrabatte gewährt, um einen noch größeren Verlust zu vermeiden.

54) Paulick, Warenrückvergütung, S. 25.

55) Gleichzusetzen ist der Fall, daß zwar ein Überschuß entstanden ist, er aber nicht ausgeschüttet, sondern z. B. den freiwilligen Reserven, dem Schulungsfond usw. zugewiesen wird.

56) von Caemmerer, Hefegutachten, S. 32; Blümich-Klein-Steinbring, Komm. z. KStG, § 23, Anm. 42 b; Henzler, Die Genossenschaft, S. 139; Krakenberger, Komm. z. GenG, § 19, Anm. 3; Meyer-Meulenbergh, Komm. z. GenG, 8. und 9. Aufl., § 19, Anm. 4; Paulick, Lehrbuch, S. 286; Paulick, Warenrückvergütung, S. 22.

57) BGH, U. v. 9. 10. 1963, NJW 1964, 352 ff. (355); Ebisch, Rabatte bei preisgebundenen Waren, KuP 1959, Nr. 24, S. 20; Reinhardt, Rechtsprobleme der gewerblichen Genossenschaften angesichts ihrer Aufgaben in der modernen Wirtschaft, S. 29.

58) Ebisch, a.a.O., KuP 1959, Nr. 24, S. 19; BWM, Schreiben vom 27. 6. 1953 an die Preisbindungsstelle Bremen.

Die Warenrückvergütung knüpft demnach nicht an das einzelne Liefergeschäft und seine preisliche Gestaltung an. Es ist unerheblich, bei welchem Liefergeschäft ein Überschuß erzielt wurde und wie die Kosten die Höhe des Überschusses bestimmen oder ein Verlust im Einzelfall den Gesamtüberschuß mindert. Warenrückvergütung ist deshalb nicht am Einzelüberschuß orientiert. Die Warenrückvergütung ist vielmehr eine Beteiligung des Genossen am Betriebs- bzw. Unternehmenserfolg der Genossenschaft [58]). Maßstab dieser Beteiligung ist sein Umsatz. Die Warenrückvergütung ist deshalb die Verteilung des Gesamtüberschusses; sie ist nicht an der Artikelspanne, sondern an der Betriebsspanne orientiert [59]).

Mit der Loslösung von dem Geschäftsergebnis der einzelnen Lieferungen löst sie sich auch von den Preisen [60]). Es fehlt damit der unmittelbare und ursächliche Zusammenhang zwischen dem Preis und der Höhe der verteilten Warenrückvergütung [61]). Deshalb stellt die Warenrückvergütung auch nicht „eine Rückgewähr des zunächst zu hoch kalkulierten Kaufpreises" dar [62]).

Was in der erwerbswirtschaftlichen Wirtschaft Gewinn des Unternehmens ist, fließt in der genossenschaftlichen Wirtschaft als Überschuß bzw. Ersparnis oder Erübrigung in Form der Warenrückvergütung an die Genossen zurück [63]). Durch die Warenrückvergütung werden Überschüsse verteilt, die den Genossen in ihrer Gesamtheit bereits zustehen [64]).

f) Das Leistungsentgelt

Der Rabatt ist ein echtes Leistungsentgelt des Verkäufers auf Preisebene für eine wirtschaftlich erwünschte Leistung des Käufers auf Warenebene [65]). Je größer und intensiver die Leistung des Käufers auf Warenebene ist, desto größer ist in der Regel auch die Gegenleistung des Verkäufers auf Preisebene. Man kann auch sagen, daß der Verkäufer dem Käufer einen je höheren Preisnachlaß gewährt, je größer die Menge einer Ware ist, die der Käufer abnimmt.

Dagegen ist die Warenrückvergütung kein Entgelt für eine besondere Leistung des Genossen. Um eine Warenrückvergütung zu erhalten, muß der Genosse sich lediglich am Geschäftsbetrieb der Genossenschaft beteili-

---

59) Diederichs, Wünsche der Einkaufsgenossenschaften zum Kartellgesetz, MA 1955, 694; Ebisch, a.a.O., KuP 1959, Nr. 24, S. 17; Henzler, Genossenschaftswesen, S. 114; Henzler, Der genossenschaftliche Gewinn, S. 17; Trescher, Ausschluß der Warenrückvergütung durch vertikale Preisbindung? BB 1959, 101; Westermann, Die Rechtsnatur der Warenrückvergütung, S. 22.

60) Ebisch, a.a.O., KuP 1959, Nr. 24, S. 20; Menzel-Bieling, Zur Frage der genossenschaftlichen Überschußverteilung, BlfGW 1960, 150.

61) Ebisch, a.a.O., KuP 1959 Nr. 24, S. 20.

62) a.A. von Caemmerer, Hefegutachten, S. 40.

63) BFH, Gutachten vom 8. 9. 1953, BStBl. 1953 III S. 40; Paulick, Warenrückvergütung, S. 18.

64) BWM, Schreiben vom 27. 6. 1953 an die Preisbildungsstelle Bremen; BMW, Schreiben vom 26. 11. 1953 an den Verband des Deutschen Nahrungsmittelgroßhandels, veröffentlicht in WRP 1957, 30, 31.

65) Paulick, Warenrückvergütung, S. 28.

gen. Er muß mit der Genossenschaft in Geschäftsbeziehung treten und Umsätze tätigen. Ob im einzelnen Umsatzakt eine besondere Leistung des Genossen auf Warenebene enthalten ist, oder ob gerade dieses Geschäft der Genossenschaft einen besonderen Überschuß erbringt, ist für die Gewährung einer Warenrückvergütung ohne Belang. Es genügt vielmehr, daß am Ende des Geschäftsjahres ein Betriebserfolg in Form des Überschusses entstanden ist. Diese Teilnahme des Genossen am Betriebserfolg in Form der Warenrückvergütung ist unabhängig von einer besonderen Leistung des Genossen. Er nimmt vielmehr kraft des gesetzlich bestimmten Förderungszwecks der Genossenschaft am Betriebserfolg derselben teil [66]).

g) Höhe und Zeitpunkt der Gewährung von Rabatt und Warenrückvergütung

Rabatte werden dem Grunde und der Höhe nach in den Kaufverträgen vereinbart und in der Regel auf Grund der Gegenseitigkeit des Kaufvertrages (§§ 320 ff. BGB) auch sofort bei Austausch der Leistungen gewährt.

Anders verhält es sich bei der Warenrückvergütung. Als ein am Aufwand des Betriebes orientiertes Mittel der Periodenrechnung wird sie erst nach Ablauf einer Geschäftsperiode gewährt. Da die Höhe des Überschusses erst nach Ablauf einer Geschäftsperiode festgestellt werden kann, kann auch der Prozentsatz der Warenrückvergütung erst nach Ablauf des Geschäftsjahres beschlossen werden [67]).

h) Nichtmitgliedergeschäft und Warenrückvergütung

Das Nichtmitgliedergeschäft ist in zweifacher Weise für die Rechtsnatur der Warenrückvergütung von Bedeutung; die Bedeutung zeigt sich einmal im Vergleich der Kundenstellung des Mitglieds und des Nichtmitglieds und zum anderen bei der Verteilung des Geschäftsergebnisses des Nichtmitgliedergeschäfts.

aa) Vergleich der Kundenstellung von Mitglied und Nichtmitglied

Vergleicht man die Stellung des Mitglieds und des Nichtmitglieds als Kunde der Genossenschaft, so kann man vor allem hinsichtlich des im einzelnen Kaufvertrag festgesetzten Preises keinen Unterschied feststellen. Die Genossenschaft bietet Waren jedem Kunden — gleichgültig ob er Mitglied oder Nichtmitglied ist — grundsätzlich zum gleichen Preis an [68]). Sowohl Mitglied als auch Nichtmitglied kaufen ihre Waren als Kunden und bezahlen denselben Kaufpreis für dieselbe Ware. Im Moment des Kaufabschlusses und bei der Abwicklung des Kaufvertrages, die bei den Geschäften des täglichen Lebens regelmäßig zusammenfallen, ist die Käufereigenschaft entscheidend, nicht die Frage, ob der Kunde Genosse ist oder

66) Paulick, a.a.O., S. 25; Trescher, Preisrechtliche und wettbewerbsrechtliche Fragen im Zusammenhang mit der Warenrückvergütung, S. 51.

67) Henzler, Genossenschaftliche Rückvergütung und vertikale Preisbindung, MA 1955, 705.

68) Der deutlichste Beweis wird durch die Konsumgenossenschaften erbracht, bei denen das Verkaufspersonal der einzelnen Verteilerstellen oftmals nicht weiß, ob es an ein Mitglied oder an ein Nichtmitglied verkauft.

nicht. Es besteht bezüglich des Inhalts des einzelnen Kaufvertrages kein Unterschied. Auf Grund des Kaufvertrages bezahlen Genossen und Nichtgenossen als Käufer den endgültigen Kaufpreis. Mit Übergabe der Ware und Bezahlung des Kaufpreises ist das Kaufgeschäft in der Regel abgewickelt. Dies bedeutet aber, daß die Warenrückvergütung nicht Inhalt des einzelnen Kaufvertrages sein kann. Wäre sie Inhalt des Kaufvertrages, so müßte sie Inhalt aller Kaufverträge sein. Dies ist jedoch nicht der Fall, da es weder zulässig, noch von der Genossenschaft gewollt ist, am Ende des Geschäftsjahres an Nichtmitglieder eine Warenrückvergütung auszuschütten.

bb) Das Geschäftsergebnis im Nichtmitgliedergeschäft

Daß sich Kosten und Ertrag im Nichtmitgliedergeschäft decken, ist lediglich ein theoretischer Idealfall. Praktisch und notwendigerweise ergibt sich auch im Nichtmitgliedergeschäft immer entweder ein Überschuß oder ein Verlust. Entsteht ein Überschuß, so wird, da dieser Überschuß dem Überschuß aus dem Mitgliedergeschäft zugeschlagen wird, der Gesamtüberschuß vergrößert; entsteht ein Verlust, so wird aus demselben Grund der Gesamtüberschuß verringert. Je nach dem Ergebnis des Nichtmitgliedergeschäfts wird der Genosse bei der Endabrechnung also entweder am Überschuß oder am Verlust des Nichtmitgliedergeschäfts beteiligt. Die Genossen erhalten deshalb mehr oder weniger als im Mitgliedergeschäft erwirtschaftet wurde. Dies verhindert aber gleichzeitig eine Überschußverteilung entsprechend der Überschußentstehung beim einzelnen Leistungsgeschäft. Auch hier zeigt sich, daß die Warenrückvergütung mit dem einzelnen Individualgeschäft nichts zu tun hat, denn die Verteilung eines Überschusses oder die Tragung eines Verlustes aus dem Nichtmitgliedergeschäft kann nicht sein und ist nicht Inhalt dieses individual-rechtlichen Rechtsverhältnisses, sondern Ausfluß des Mitgliedschaftsverhältnisses.

i) Der Verlust im Mitgliedergeschäft

Schließlich ist noch die Verlustregelung im Mitgliedergeschäft von Bedeutung. Tritt bei einer Ware ein Verlust auf, so wird dieser dadurch aufgefangen, daß sich der Gesamtüberschuß vermindert. Der Genosse, bei dessen Geschäft der Verlust entstanden ist, wird nicht zur Verlustdeckung in Form der Nachleistung herangezogen, da das Genossenschaftsgesetz eine solche Nachleistungspflicht weder kennt noch zuläßt (§ 141 GenG) [69]). Auch dadurch zeigt sich, daß das einzelne Individualgeschäft ohne Bedeutung für die Überschußverteilung der Genossenschaft ist. Der Genosse wird durch die Warenrückvergütung am Überschuß beteiligt. Er erhält nicht das, was er zum Überschuß beigetragen hat, sondern er muß gleichzeitig einen Verlust, der bei einem Geschäft mit einem anderen Genossen eingetreten ist, tragen.

---

69) Nach § 141 GenG können die einzelnen Genossen über ihre Haftsumme hinaus auf Leistung von Nachschüssen nicht in Anspruch genommen werden. Eine Heranziehung eines Genossen zur Verlustdeckung bezüglich des mit ihm getätigten Geschäfts würde eine solche verbotene Nachleistung im Sinne von § 141 GenG darstellen.

Noch deutlicher tritt dies in Erscheinung, wenn man den Fall betrachtet, daß die Genossenschaft das Geschäftsjahr mit einem Verlust abschließt. Die Verlustverteilung erfolgt entsprechend den Geschäftsanteilen, nicht entsprechend dem Umsatz des Genossen bei der Genossenschaft und ohne Rücksicht darauf, ob der einzelne Genosse der Genossenschaft trotzdem einen Überschuß beim einzelnen Geschäft erbracht hat. Das Genossenschaftsgesetz kennt keine Verlusttragung entsprechend dem Umsatz.

Diese Regelung der Verlusttragung ist ein deutliches Zeichen dafür, daß die Warenrückvergütung keine Ergänzung des Verrechnungspreises zum endgültigen Preis darstellt, denn einem Verrechnungspreis ist begrifflich die Korrektur nach oben und unten immanent [70]).

k) Das Gesetz und der Wille des Gewährenden bei Rabatt und Warenrückvergütung

Art und Höhe des Rabatts, die der Verkäufer dem Käufer gewährt, sind völlig von seinem Willen abhängig. Wenn sich auch bestimmte Grundformen der Rabattgewährung herausgebildet haben, so liegt die Gestaltung der Art und der Höhe der Rabatte völlig im Ermessen des Verkäufers [71]). Die Vorschriften des Rabattgesetzes stehen dem nicht entgegen. Das Rabattgesetz legt zwar bezüglich der Rabattgewährung an den Letztverbraucher bestimmte Einschränkungen hinsichtlich der Arten der Rabatte und bei den Barzahlungsnachlässen auch hinsichtlich der Höhe bestimmte Einschränkungen auf, aber innerhalb dieser Vorschriften sind auch die Einzelhändler in der Rabattgewährung frei. Die Rabattgewährung wird durch das Rabattgesetz für eine bestimmte Wirtschaftsstufe spezialgesetzlich geregelt. Die Beschränkung der Rabattgewährung im Rabattgesetz ist nicht der Zweck, sondern das Mittel des vom Gesetzgeber verfolgten Zweckes. Es soll nämlich ein ruinöser Rabattwettbewerb der Einzelhändler um die Konsumenten verhindert werden. Diese spezialgesetzliche Regelung ändert jedoch nichts an der Tatsache, daß die Rabattgewährung nach Art und Höhe im allgemeinen dem Ermessen des Gewährenden überlassen bleibt.

Anders ist es bei der Warenrückvergütung. Zwar ist keine Genossenschaft ohne eine entsprechende Satzungsbestimmung verpflichtet, eine Warenrückvergütung auszuschütten, aber der Gesetzgeber hat in § 1 GenG jeder Genossenschaft die Pflicht auferlegt, ihre Mitglieder zu fördern. Während die Rabattgewährung grundsätzlich im Ermessen des Gewäh-

---

70) Menzel, Das Verhältnis der genossenschaftlichen „Warenrückvergütung" zu den gebundenen Preisen, DB 1959, 508; Menzel, Überschußverteilung in der gewerblichen Einkaufsgenossenschaft, BlfGW 1960, 24; Zülow-Henze-Schubert, Die Besteuerung der Genossenschaften, 3. und 4. Auflage, Ergänzungsbestand, S. 83; a.A. von Caemmerer, Hefegutachten, S. 11; Draheim, Die Genossenschaft als Unternehmung, S. 161 ff.; Klein, Das Steuerrecht der Genossenschaften, S. 208; Krakenberger, Komm. z. GenG, § 19, Anm. 7; Parisius-Crüger, Komm. z. GenG, § 19, Anm. 7, die jedoch die genossenschaftlichen Verrechnungspreise unter Zugrundelegung eines Organschaftsverhältnisses zwischen dem Genossenschaftsbetrieb und den Mitgliederbetrieben nicht als Marktpreis, sondern als innerbetriebliche Verrechnungspreise bezeichnen. Damit erlangen diese Ansichten für die vorliegende Untersuchung keine entscheidende Bedeutung.

71) Paulick, Probleme der Warenrückvergütung, S. 36.

renden steht, ist es nicht der Entscheidungsfreiheit der Genossenschaft überlassen, ob sie ihre Mitglieder fördern will oder nicht. Es ist ihr vielmehr nur im Rahmen der gesetzgeberischen Zweckbestimmung gestattet, die Art der Förderung zu bestimmen. Hat sich demnach eine Genossenschaft dafür entschieden, ihre Mitglieder durch Ausschüttung einer Warenrückvergütung zu fördern, so hat sie damit ihren Willen nur zur Konkretisierung des ihr gesetzlich auferlegten Zweckes betätigt, nicht eine ihrem freien Ermessen obliegende Entscheidung dahin getroffen, daß sie ihre Mitglieder überhaupt fördern will.

3. Die Warenrückvergütung als Mitgliedschaftsrecht und ihr Verhältnis zu den Individualrechten

Auf Grund der Tatsache, daß die Rabatte das Austauschverhältnis Preis — Ware betreffen und ein Entgelt auf Preisebene für eine besondere Leistung auf Warenebene darstellen, sind sie rechtlich den rein schuldrechtlichen Individualverträgen zuzuordnen. Sie sind als Preisbestandteil Inhalt der individualrechtlichen Kaufverträge.

Anders ist es bei der Warenrückvergütung. Die Warenrückvergütung ist ein Förderungsmittel. Der sich aus § 1 GenG ergebende Förderungszweck ist nicht nur Unterscheidungsmerkmal zwischen der Genossenschaft und anderen Vergemeinschaftungsformen, sondern er bestimmt auch das Innenverhältnis zwischen Genossenschaft und Genosse [72]). Der Anspruch auf Förderung kann deshalb nur in der Mitgliedschaft begründet sein [73]). Hinzu kommt, daß durch die Warenrückvergütung der genossenschaftliche Jahresüberschuß ganz oder teilweise an die Mitglieder verteilt wird. Die Verteilung des Jahresüberschusses ist Gegenstand der gesellschafts- bzw. körperschaftsrechtlichen Sphäre. Die Verteilung des genossenschaftlichen Überschusses in Form der Warenrückvergütung an die Genossen kann deshalb nur in der Mitgliedschaft begründet sein [74]), weil die Warenrückvergütung nicht nur Förderungsmittel, sondern zugleich Verteilung des genossenschaftlichen Überschusses ist.

Der begrifflichen Einordnung der Warenrückvergütung entspricht auch ihre inhaltliche Ausgestaltung. Nicht das Ergebnis des einzelnen Austauschgeschäfts, sondern der gesamten Tätigkeit der Genossenschaft und die gesamten Anforderungen an die Genossenschaft innerhalb einer Geschäftsperiode sind für den Inhalt und den Umfang der Warenrückvergütung maßgebend [75]). Außerdem ist im Überschuß der Genossenschaft auch das Geschäftsergebnis des Nichtmitgliedergeschäfts enthalten, so daß die Genossen nicht nur am Überschuß des Mitgliedergeschäfts, sondern auch am Geschäftsergebnis des Nichtmitgliedergeschäfts partizipieren, wenn sie eine Warenrückvergütung erhalten. Grundlage der Berechnung der Warenrückvergütung ist auch nicht, ob und in welcher Höhe der Genosse am

72) Westermann, Die Rechtsnatur der Rückvergütung, S. 10.
73) Westermann, a.a.O., S. 14.
74) BGH, U. v. 9. 10 1963, NJW 1964, 352 ff. (355).
75) Westermann, a.a.O., S. 14.

Überschuß der Genossenschaft beteiligt ist, sondern allein die Intensität der Inanspruchnahme der Genossenschaft, die sich im Gesamtumsatz ausdrückt. Allein der Umsatz der Genossen ist Berechnungsgrundlage dafür, in welchem Umfang der Genosse am Überschuß der Genossenschaft teilnimmt.

Die Ableitung der Warenrückvergütung aus der Natur der Genossenschaft, ihre Kennzeichnung als typischer Inhalt des Verhältnisses von Genossenschaft und Genosse, ihre begriffliche Einordnung und ihre inhaltliche Ausgestaltung zeigen, daß sie ein Mitgliedschaftsrecht ist. Solche Rechte und Pflichten gibt es bei allen Körperschaften. Sie sind dadurch gekennzeichnet, daß sie im Mitgliedschaftsverhältnis wurzeln und dementsprechend grundsätzlich durch die Satzung und sehr weitgehend auch durch Mehrheitsbeschluß inhaltlich bestimmt und gestaltet werden [76]).

Bei den Genossenschaften ergibt sich der Zweck aus § 1 GenG. Er ist auf die Förderung der Genossen gerichtet. Die Warenrückvergütung ist eine Art der Förderung i. S. v. § 1 GenG. Die einzelnen Arten der Förderung vollziehen sich in den verschiedenen Rechtsformen, die dem Zweck der jeweiligen Genossenschaft entsprechen [77]). Den einzelnen Genossenschaftsarten stehen vielfach verschiedene Möglichkeiten der Förderung zur Verfügung. So können z. B. die Warengenossenschaften ihre Mitglieder durch niedere Preise bei den einzelnen Kaufabschlüssen oder durch eine Warenrückvergütung fördern. Beide Förderungsmittel sind untereinander auswechselbar. Daraus ergibt sich, daß sie untereinander funktions- und wesensgleich sind; sie erfüllen jeweils den genossenschaftlichen Förderungsauftrag. Die Warenrückvergütung ist darüber hinaus die typische Form der genossenschaftlichen Überschußverteilung. Sie ist ein Mitgliedschaftsrecht, ohne daß es einer gesetzlichen Regelung bedarf [78]).

Da die Warenrückvergütung ein Förderungsmittel ist und die Förderungsmittel im Genossenschaftsgesetz nicht näher konkretisiert sind, der Gesetzgeber es vielmehr der einzelnen Genossenschaft überlassen hat, die Förderungsmittel zu bestimmen, bedarf es, um den Genossen ein Recht auf Warenrückvergütung zu gewähren, einer satzungsmäßigen Festlegung der Warenrückvergütung als Förderungsmittel. Bestimmt nun eine Genossenschaft in ihrer Satzung, daß sie ihre Mitglieder durch Ausschüttung einer Warenrückvergütung fördern will, so legt sie damit den Vorrang der Warenrückvergütung vor anderen Förderungsmitteln fest, ohne damit allerdings auf eine anderweitige Förderung ihrer Mitglieder zu verzichten. Fördern kann eine Genossenschaft ihre Mitglieder, ohne daß es einer ausdrücklichen Festlegung in der Satzung bedarf; nur dann, wenn sie ihren Mitgliedern einen Anspruch auf eine bestimmte Art der Förderung, wie z. B. die Ausschüttung einer Warenrückvergütung, einräumen will, dann muß sie dieses Recht, seine Voraussetzungen und seine Ausgestaltung in

---

76) Enneccerus-Nipperdey, Lehrbuch des Bürgerlichen Rechts, Allgemeiner Teil, 1. Halbband, S. 443; Lehmann, Gesellschaftsrecht, S. 189; Westermann, a.a.O., S. 13.

77) Westermann, a.a.O., S. 10.

78) Westermann, a.a.O., S. 10.

der Satzung regeln. Ein Rechtsanspruch auf eine bestimmte Förderungsart ergibt sich nicht aus § 1 GenG [79]). Diese Vorschrift legt lediglich die allgemeine und grundsätzliche Zwecksetzung der Genossenschaft fest und bestimmt, daß die Genossenschaft die Betriebe und Hauswirtschaften ihrer Mitglieder zu fördern hat; sie sagt aber nicht, auf welche Art eine Genossenschaft ihre Mitglieder fördern muß; sie sagt auch nicht, ob dem Mitglied ein Recht auf eine bestimmte Förderung zusteht. Da die Warenrückvergütung ein Förderungsmittel ist, gilt dies auch für die Warenrückvergütung. Ein Anspruch auf Gewährung einer Warenrückvergütung ergibt sich nicht aus § 1 GenG [80]). Die Anerkennung eines sich aus § 1 GenG ergebenden Rechtsanspruches auf Warenrückvergütung wäre auch nicht sachgemäß, denn sonst müßten z. B. die Kreditgenossenschaften ihren Mitgliedern die Sollzinsen „rück"vergüten [81]).

Die Abhängigkeit des Rechts auf Warenrückvergütung von einer Satzungsregelung bedeutet, daß die Warenrückvergütung ein Mitgliedschaftsrecht ist. Ohne Festlegung eines Rechts auf Warenrückvergütung in der Satzung können Genossenschaften ebenfalls eine Warenrückvergütung ausschütten, aber ein Recht auf eine Warenrückvergütung besteht dann nicht. Hier bestehen lediglich tatsächliche Reflexwirkungen; der Genosse kommt in den Genuß der Warenrückvergütung, ohne daß ihm ein Anspruch darauf zusteht. Ein Recht auf die Warenrückvergütung entsteht erst, wenn im Statut eine entsprechende Regelung getroffen wird [82]). Mitgliedschaftsrechte, die die Förderung konkretisieren und einen Rechtsanspruch auf eine bestimmte Förderung gewähren, gehören der körperschaftsrechtlichen Sphäre an. Es sind sozial gebundene Individualrechte [83]).

Ein Anspruch auf Gewährung einer Warenrückvergütung kann im einzelnen aber erst entstehen, wenn die Genossenschaft einen entsprechenden Beschluß über die Ausschüttung und die Höhe einer Warenrückvergütung gefaßt hat. Die Festlegung eines unbedingten Anspruchs auf Warenrückvergütung ohne Rücksicht darauf, ob die Genossenschaft einen Überschuß erzielt hat oder nicht, ist unzulässig, da eine Überschußverteilung nur erfolgen kann, wenn ein Überschuß entstanden ist. Ob in jedem Geschäftsjahr ein Überschuß entsteht, läßt sich aber im voraus nicht mit Sicherheit feststellen. Ein Anspruch auf Gewährung einer Warenrückvergütung entsteht auch nicht mit dem Entstehen eines genossenschaftlichen Überschusses [84]), da der Jahresüberschuß nicht nur zur Ausschüttung einer Warenrückvergütung, sondern auch zur Reservenbildung und zur Gewinnverteilung nach § 19 GenG verwendet werden kann. Eine Anwendung der §§ 315 ff. BGB vor der Fassung des Verteilungsbeschlusses ist deshalb aus-

---

79) a.A. Westermann, a.a.O., S. 10.

80) a.A. Westermann, a.a.O., S. 10.

81) ebenso MJM-Entwurf 1962 z. GenG, Erläuterungen zu § 9, S. 43.

82) ebenso BJM-Entwurf 1962 z. GenG, § 9 Abs. 2, Nr. 5.

83) Enneccerus-Nipperdey, Lehrbuch des Bürgerlichen Rechts, Allgemeiner Teil, 1. Halbband, S. 443, 333; Westermann, Die Rechtsnatur der Warenrückvergütung, S. 14.

84) a.A. Westermann a.a.O., S. 1 und 10.

geschlossen [85]). Eine Anwendung der §§ 315 ff. BGB nach der Fassung dieses Verteilungsbeschlusses muß entfallen, da die Frage, welcher Teil auf den einzelnen Genossen entfällt, eine reine Rechenfrage, keine Ermessensfrage ist. Ein Genosse erlangt vielmehr einen Anspruch auf Auszahlung einer bestimmten Summe als Warenrückvergütung, wenn sein Recht grundsätzlich in der Satzung festgelegt ist und die Genossenschaft beschließt, den erzielten Überschuß ganz oder teilweise an ihre Genossen auszuschütten.

Den Beschluß über die Ausschüttung einer Warenrückvergütung, d. h. über die Summe des Überschusses, der als Warenrückvergütung verteilt werden soll, kann ein Genosse nur mit den im Genossenschaftsgesetz vorgesehenen Rechtsbehelfen angreifen, da die Frage der Verteilung des Überschusses bis zum Verteilungsbeschluß der körperschaftsrechtlichen Sphäre angehört und damit ausschließlich dem Mehrheitswillen der Genossen unterstellt ist [86]). Da — was anschließend zu zeigen sein wird — die Generalversammlung nach § 48 Abs. 1 GenG für die Ausschüttung einer Warenrückvergütung zuständig ist, kann der Genosse den Beschluß der Generalversammlung nur im Rahmen des § 51 GenG anfechten. Es ist nämlich der Sinn sozial gebundener Individualrechte, daß sie der Willensbildung der Körperschaft unterliegen und erst nach Betätigung dieses Mehrheitswillens aus ihrer körperschaftlichen Bindung entlassen und der Verfügungsmacht des einzelnen Mitglieds anheimgestellt werden.

Aus der Qualifizierung der Warenrückvergütung als Mitgliedschaftsrecht folgt weiter, daß es einem gesellschaftlich oder körperschaftlich für die Überschußverteilung zuständigen Organ verwehrt ist, einseitig die Abänderung von Individualverträgen vorzunehmen [87]), denn die Mitgliedschaft ist nicht Inhalt der Individualverträge. Für die Genossenschaft bedeutet dies, daß Vorstand oder Mitgliederversammlung nicht einseitig auf Grund eines Beschlusses den Inhalt der individualrechtlichen Kaufverträge ändern können. Eventuell mögliche Vereinbarungen entsprechenden Inhalts sind nicht ersichtlich, nicht üblich und nicht gewollt.

Unerheblich ist, daß die Summe der einzelnen, auf Grund der individualrechtlichen Austauschverträge bezahlten Kaufpreise, den Verteilungsmaßstab abgibt. Die Umsatzsumme ergibt lediglich den Umfang, in dem der Genosse die Genossenschaft in Anspruch genommen hat. Die Rechtsnatur der einzelnen Preise bestimmt nicht die Rechtsnatur des Umsatzes. Der Umsatz ist ein wirtschaftlicher Begriff, der die rechtliche Qualifikation seiner Bestandteile nicht integriert. Er löst sich von der rechtlichen Qualifikation seiner Einzelbestandteile und bedarf einer eigenen rechtlichen Betrachtung. Er löst sich damit auch von den Preisen der einzelnen Kaufverträge und wird im Hinblick auf die Warenrückvergütung zur reinen Rechnungsgröße, die die Beteiligung des Genossen bei der Genossen-

85) a.A. Westermann, a.a.O., S. 20.

86) BGH, U. v. 9. 10. 1963, NJW 1964, 352 ff. (355).

87) RFH, U. v. 8. 11. 1927, Slg. Bd. 22, 146; PrOVGE 49, 61.

88) Westermann, a.a.O., S. 14; a.A. von Caemmerer, Hefegutachten, S. 19.

schaft ausdrückt. Es ist zwischen individualrechtlichem Kaufvertrag und dem Mitgliedschaftsrecht auf Warenrückvergütung zu unterscheiden.

Von einer Einbettung schuldrechtlicher Vertragsverpflichtungen in das Mitgliedschaftsverhältnis kann nicht gesprochen werden. Das Kundenverhältnis ist rechtlich nicht an das Mitgliedschaftsverhältnis gebunden. Der einzelne Kaufvertrag wird nicht zum körperschaftsrechtlichen oder gemischt körperschaftsrechtlichen-individualrechtlichen Rechtsverhältnis [88]). Das von von Caemmerer [89]) zum Vergleich herangezogene Verhältnis beim Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG) paßt nicht. Beim VVaG kann nur Mitglied werden, wer zugleich Versicherungsnehmer ist. Einen Versicherungsvertrag kann nur abschließen, wer zugleich Mitglied beim VVaG wird. Versicherungsvertrag und Mitgliedschaft bedingen sich wechselseitig. Es liegt ein gemischtes körperschaftsrechtlich-individualrechtliches Rechtsverhältnis vor. Anders bei der Genossenschaft. Man kann z. B. einer Warengenossenschaft beitreten, ohne gleichzeitig einen Dauerlieferungsvertrag mit der Genossenschaft zu schließen. Es bleibt dem Genossen überlassen, ob, wann, wie oft und wieviel er in der Genossenschaft kaufen will [90]). Mitgliedschaft und individualrechtliche Schuldverhältnisse, bei den Warengenossenschaften Kaufverträge, sind voneinander unabhängig. Die einzige Verbindung besteht darin, daß sich aus der Mitgliedschaft für den Genossen ein Recht auf individualrechtliche Inanspruchnahme, bei den Warengenossenschaften auf Abschluß eines Kaufvertrages, für den Genossen ergibt. Nach Ausübung dieses Rechts, das körperschaftlichen Charakter hat, wird das so entstandene Rechtsverhältnis ins reine Individualrecht entlassen. Es besteht kein gemischtes körperschaftsrechtlich-individualrechtliches Rechtsverhältnis.

Da die Warenrückvergütung dem Mitgliedschaftsverhältnis zugeordnet und nicht individualrechtlich im Kaufvertrag begründet ist, kann sie nicht als ein Teil des Preises, als Preisbestandteil oder als Preisnachlaß bezeichnet werden [91]). Auf Grund der dargelegten Unterschiede zwischen Rabatt und Warenrückvergütung und den Besonderheiten der Warenrückvergütung muß deshalb festgestellt werden, daß die Warenrückvergütung rechtlich nicht als Rabatt betrachtet werden kann.

Zusammenfassend kann man sagen, daß die genossenschaftliche Warenrückvergütung nicht als Preisnachlaß angesehen werden kann, „denn sie knüpft nicht an das einzelne Umsatzgeschäft zwischen der Genossenschaft und dem Genossen an; namentlich wird sie ohne Rücksicht darauf gewährt oder nicht gewährt, ob das einzelne Umsatzgeschäft, insbesondere im Hinblick auf die der Genossenschaft zur Verfügung stehende Handelsspanne, die später festgesetzte Warenrückvergütung erlaubt hätte oder nicht. Ob und in welcher Höhe eine Rückvergütung zu gewähren ist, hängt vielmehr vom Gesamtergebnis des Warengeschäfts und weiter davon ab, welche Mittel die Genossenschaft aus dem erzielten Überschuß benötigt,

---

89) von Caemmerer, a.a.O., S. 19.

90) Westermann, Die Rechtsnatur der Rückvergütung, S. 15.

91) BGH, U .v. 9. 10. 1963, NJW 1964, 352 ff. (355); Westermann, a.a.O., S. 22.

um die ihr gesetzlich obliegenden sonstigen Aufgaben zu erfüllen; folgerichtig ist der Anspruch in seiner Ausgestaltung dem Mehrheitsbeschluß unterworfen. Der Anspruch auf die Rückvergütung ist daher mitgliedschaftsrechtlich gebunden und hat seine Wurzel nicht, wie der Preisnachlaß, im einzelnen Kaufgeschäft“ [92]).

4. Das für die Ausschüttung der Warenrückvergütung zuständige Organ

Schließlich erhebt sich noch die Frage, welches Organ der Genossenschaft für die Beschlußfassung über die Ausschüttung der Warenrückvergütung zuständig ist.

Da die Warenrückvergütung materiellrechtlich keine Gewinnverteilung darstellt, ist sie kein Teil der Gewinn- und Verlustrechnung (§ 33 f GenG). Sie ist vielmehr eine Verbindlichkeit der Genossenschaft und deshalb unter den Passiven in die Jahresbilanz einzustellen (§ 33 d GenG), obwohl sie in § 33 d GenG nicht als Bilanzposten genannt ist [93]). Dies ist jedoch unschädlich, weil § 33 d GenG die Posten der Bilanz nicht abschließend aufzählt, sondern vielmehr ausdrücklich die Aufnahme weiterer Bilanzposten entsprechend dem Geschäftszweig einer Genossenschaft zuläßt. Das Genossenschaftsgesetz nennt nur solche Posten eines Jahresabschlusses, die üblicherweise bei allen Genossenschaften vorkommen. Die Warenrückvergütung kommt jedoch nur bei den Warengenossenschaften vor. Deshalb ist sie im Genossenschaftsgesetz nicht genannt, ihre Aufnahme in den Jahresabschluß jedoch zulässig, da man die Warengenossenschaft sinngemäß dem Begriff „Geschäftszweig“ zuordnen muß.

Die Beschlußfassung über die Jahresbilanz im ganzen und über die einzelnen Posten steht gemäß § 48 Abs. 1 GenG ausschließlich der Generalversammlung zu. Der Vorstand schlägt der Generalversammlung als Geschäftsführungsmaßnahme — ebenso wie die Höhe der zu bildenden freiwilligen Rücklagen — die als Warenrückvergütung zu verteilenden Summen des Überschusses vor. Eine die Generalversammlung bindende Entscheidungsbefugnis hat er jedoch nicht [94]).

Entscheidungsbefugt ist ausschließlich die Generalversammlung. Eine § 48 Abs. 1 GenG widersprechende Satzungsbestimmung ist wegen § 18 GenG unzulässig, da eine Ausnahme von der Zuständigkeit der Generalversammlung im Genossenschaftsgesetz nicht vorgesehen ist.

---

92) BGH, U. v. 9. 10. 1963, NJW 1964, 352 ff. (355).

93) Der BJM-Entwurf 1962 z. GenG regelt die Warenrückvergütung ausführlich in den §§ 45, 46, 114 Abs. 1 Nr. 26 VIII, §§ 115 Abs. 10, 117 Abs. 1 Nr. 26 und §§ 121, 122. Danach ist die Warenrückvergütung als Passivposten „Rückvergütung“ in die Bilanz einzustellen. Damit wird gleichzeitig zum Ausdruck gebracht, daß die Warenrückvergütung den Gewinn schmälert und keine Gewinnverteilung darstellt.

94) Wie hier auch der BJM-Entwurf 1962 z. GenG, § 46 Abs. 2 S. 1 und § 121 Abs. 3 S. 2 sowie Erläuterungen zu § 46, S. 115, 116, wonach die Satzung die Mitgliederversamlung bei der Beschlußfassung über die Höhe der Warenrückvergütung an bestimmte Grundsätze binden kann (§ 46 Abs. 2 S. 2). A. A. Westermann, Die Rechtsnatur der Warenrückvergütung, S. 18, der die Feststellung der Warenrückvergütung als Geschäftsführungsmaßnahme der Zuständigkeit des Vorstandes zuordnet.

Dieses Ergebnis entspricht dem materiellen Inhalt und der rechtlichen Zuordnung der Warenrückvergütung. Die Entscheidung über die Verteilung eines Jahresüberschusses und über die Ausgestaltung eines Mitgliedschaftsrechts obliegt typischerweise der Mitgliederversammlung. Sie ist wesensmäßig keine dem Vorstand obliegende Maßnahme der Geschäftsführung.

III. Jahresumsatzbonifikation und Warenrückvergütung

Es liegt weiter ein Vergleich der Warenrückvergütung mit der Jahresumsatzbonifikation nahe. Von Jahresumsatzbonifikation spricht man dann, wenn ein Händler am Ende des Geschäftsjahres allen seinen Kunden ohne Rücksicht auf die bezogenen Waren eine Vergütung gewährt, die in einem einheitlichen prozentualen Verhältnis zum Umsatz des einzelnen Kunden beim Händler steht und vorher nicht rechtsverbindlich zugesagt wurde. Liegt eine der genannten Voraussetzungen nicht vor, so handelt es sich um einen Rabatt. Eine solche Ausschüttung geschieht vielfach aus wettbewerblichen und steuerlichen Gründen, weil die Jahresumsatzbonifikation steuerlich wie die Warenrückvergütung gewinnmindernden Charakter hat und damit als Betriebsausgabe steuerlich abzugsfähig ist.

Zwischen der Jahresumsatzbonifikation und der Warenrückvergütung bestehen Unterschiede. Die Jahresumsatzbonifikation beruht auf einer freiwilligen Leistung des Händlers; die Ausschüttung der Warenrückvergütung erfolgt zur Verwirklichung des gesetzlichen Zwecks der Genossenschaft, der Förderung der Genossen. Die Jahresumsatzbonifikation stellt eine Minderung des Geschäftsergebnisses dar; durch die Warenrückvergütung wird das genossenschaftliche Geschäftsergebnis verteilt. Die Jahresumsatzbonifikation dient eigennützigen Motiven, da durch ihre regelmäßige Gewährung der Umsatz und damit der Endnutzen des Unternehmens gesteigert werden sollen; die Warenrückvergütung dient in Verwirklichung des Förderungsprinzips altruistischen Motiven.

Trotz dieser Unterschiede besteht in wettbewerbsrechtlicher Hinsicht eine wichtige Übereinstimmung. Auch die Gewährung einer Jahresumsatzbonifikation ist auf den Gesamtumsatz eines Kunden bei einem Händler bezogen. Sie löst sich damit, wie die Warenrückvergütung, von der Relation Preis — Ware. Diese Lösung von der Relation Preis — Ware bewirkt deshalb auch bei der Jahresumsatzbonifikation, daß sie nicht als Preis, als Preisbestandteil oder als Preisnachlaß angesehen werden kann [95]). Die Jahresumsatzbonifikation ist deshalb gemäß § 16 GWB nicht bindungsfähig. Es ist deshalb nicht notwendig, daß die Hersteller von Markenwaren ihren Abnehmern die Ausschüttung einer der Höhe nach

95) Menzel, Preisbindung und Jahresrückvergütung im einzelwirtschaftlichen und genossenschaftlichen Großhandel, WuW 1960, 174; ebenso BWM, Erlaß vom 15. 9. 1954 für die staatlichen Festpreise, zitiert nach Menzel, a.a.O., WuW 1960, 174, Anm. 5; a.A. Baumbach-Hefermehl; Wettbewerbs- und Warenzeichenrecht, § 1 UWG, Anm. 289; Ebisch, Rabatte bei preisgebundenen Waren, KuP 1959, Nr. 24, S. 20, die die Jahresumsatzbonifikation als Preisnachlaß betrachten.

begrenzten Jahresumsatzbonifikation gestatten [96]). Die Gestattung einer Jahresumsatzbonifikation hat im Rahmen einer vertikalen Preisbindung rein deklaratorische Wirkung, denn die Gewährung einer Jahresumsatzbonifikation kann nach § 16 GWB nicht ausgeschlossen werden, da sie kein Preisnachlaß ist. Soweit ihre Ausschüttung der Höhe nach begrenzt werden soll, ist eine solche Vereinbarung wegen Verstoßes gegen § 15 GWB nichtig. Da die Jahresumsatzbonifikation kein Preisnachlaß ist, kann sie nicht nach § 16 GWB gebunden und folglich auch der Höhe nach nicht begrenzt werden.

Damit muß festgestellt werden, daß einerseits zwischen der Warenrückvergütung und der Jahresumsatzbonifikation wesentliche Unterschiede bestehen, die eine grundsätzliche Gleichbehandlung der beiden Institute ausschließen, daß aber andererseits in wettbewerbsrechtlicher Hinsicht eine dahingehende Übereinstimmung besteht, daß beide Institute im Rahmen des § 16 GWB nicht bindungsfähig sind.

IV. Treueprämie und Warenrückvergütung

Eine Treueprämie kommt grundsätzlich in zwei Formen vor. Einmal ist sie auf den einzelnen Artikel bezogen, dann spricht man von vornherein von einem Treuerabatt, oder aber sie ist auf den Umsatz bezogen, dann spricht man von Treueprämie. Im Gegensatz zur Jahresumsatzbonifikation ist ihr aber wesensmäßig eigen, daß sie nach Umsatzstaffeln gewährt wird. Die Form der Treueprämie und des Treuerabatts ist heute weitgehend durch die Mengenumsatzrabatte abgelöst. Bei jeder Form der Treueprämie ist eine besondere Leistung des Kunden Bezugspunkt. Die Treueprämie wird für eine besondere Leistung des Kunden auf Warenebene während eines bestimmten Zeitraumes gewährt. Damit ist bei der Treueprämie die Relation Preis — Ware hergestellt; die Treueprämie ist ein Preisnachlaß.

Die Warenrückvergütung wird gewährt ohne Rücksicht auf die frequentative Inanspruchnahme der Genossenschaft durch den Genossen. Entscheidend ist in gleichem Maße bei allen Genossen lediglich der Gesamtumsatz. Es werden keine Differenzierung vorgenommen. Der Verteilungsmaßstab ist einheitlich. Auch ist es ohne Bedeutung, ob und welchen Überschuß der Genosse im einzelnen oder gesamten der Genossenschaft erbracht hat. Aus diesem Grunde ist die Warenrückvergütung keine Treueprämie.

[96]) s. A. Baumbach-Hefermehl, Wettbewerbs- und Warenzeichenrecht, § 16 GWB, Anm. 4; von Caemmerer, Hefegutachten, S. 31; Müller-Henneberg-Schwartz, Komm. z. GWB, § 16, Anm. 22, die zur Vermeidung der Lückenhaftigkeit der Preisbindung den Herstellern gestatten, den einzelwirtschaftlichen Großhändlern die Ausschüttung einer Jahresumsatzbonifikation zu erlauben.

2. Abschnitt: Genossenschaft und Warenrückvergütung im Wettbewerb, in der Wirtschaftsverfassung und im Verhältnis zu den durch das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) geschützten Interessen.

Nachdem die wettbewerbsrechtliche Einordnung der Warenrückvergütung dargelegt wurde, erhebt sich abschließend die Frage, ob die Zulässigkeit der Gewährung einer Warenrückvergütung auf preisgebundene Markenwaren eine ungerechtfertigte wettbewerbliche Bevorzugung der Genossenschaft darstellt. Mit dieser Frage nach der wettbewerblichen Bedeutung der Warenrückvergütung wird die Frage nach der wettbewerblichen und wirtschaftspolitischen Stellung der Genossenschaft tangiert. Diese Probleme bilden den Hintergrund zu der hier aufzuwerfenden Frage, weil die Warenrückvergütung in der wirtschaftlichen und wettbewerblichen Praxis das Institut ist, das die Funktionsfähigkeit und die Wettbewerbskraft der Genossenschaft in ganz überwiegndem Maße bestimmt. Dies macht es notwendig, auf diese grundlegenden Fragen einzugehen und die hierbei auftauchenden Probleme in groben Zügen darzulegen.

1. Kapitel: Wettbewerbliche Position der Genossenschaft

Ausgangspunkt der Erörterung ist die Frage nach der wettbewerblichen Startposition der Genossenschaft. Besitzt die Genossenschaft gegenüber anderen Unternehmensformen eine bessere wettbewerbliche Startposition im Sinne einer wettbewerblichen Startungleichheit?

Die Entstehungsgeschichte und das System der verschiedenen Formen der Handelgesellschaften zeigt, daß jede in ihrer Konzeption einem besonderen Anliegen der Wirtschaft zur Zeit ihrer gesetzlichen Fixierung entsprungen ist und zur Erfüllung besonderer Aufgaben bestimmt und geeignet befunden wurde [1]). Das Genossenschaftsgesetz als Organisationsgesetz ist aus den wirtschaftlichen Gegebenheiten entstanden und wie die übrigen Formen der Handelsgesellschaften in seiner Rechtskonstruktion dem gesteckten Ziel und den zur Zeit der Entstehung ins Auge gefaßten Aufgaben angepaßt worden. Alle Unternehmensformen haben sich in ihren Bereichen mit dem Aufstieg der Wirtschaft entwickelt. Es kann deshalb nicht eine Gesellschaftsform, wie z. B. die Genossenschaft, herausgegriffen werden, um ihre wettbewerbliche Position anzugreifen, ohne die anderen Unternehmensformen in die Erörterungen mit einzubeziehen. Die Genossenschaft als Unternehmensform kann auf ihre wettbewerbliche Position nur in Verbindung mit den anderen Unternehmensformen untersucht werden.

Die Genossenschaft ist eine Vergemeinschaftungsform wie jede andere Vergemeinschaftungsform, z. B. OHG, KG, GmbH und AG. Sie hat durch

1) vgl. schon den Bericht der XIV. Kommission des Preußischen Abgeordnetenhauses vom 10. 9. 1866, S. 241 ff.

das Genossenschaftsgesetz ihre rechtssystematische Stellung im Rechts- und Wirtschaftsleben erhalten, wie die AG durch das Aktiengesetz, die OHG und KG durch das HGB und die GmbH durch das GmbHG [2]). Alle diese Unternehmensformen haben Eigenarten, die im konkreten Fall als Vorzüge oder Nachteile auch in wettbewerblicher Hinsicht empfunden werden mögen. Sie sind jedoch unschädlich, weil jede dieser Gesellschaftsformen jedem zur Verstärkung seiner Wettbewerbskraft in der von ihm gewünschten Weise zur Verfügung steht [3]). Die Wahl der Gesellschaftsform ist jedem nach eigenem Gutdünken überlassen. Aus diesen jeder Gesellschaftsform natürlichen und typischen Eigenarten kann jedoch eine wettbewerbliche Startungleichheit nicht hergeleitet werden. Das Streben nach einer Verbesserung der wettbewerblichen Startposition durch die Wahl und den Gebrauch einer Gesellschaftsform stellt keine wettbewerbliche Startungleichheit dar.

Auch kann bei allen Gesellschaftsformen der genossenschaftliche Gedanke zum Durchbruch kommen. Am deutlichsten tritt dies bei der AG, insbesondere bei der Nebenleistungsaktiengesellschaft, und bei der GmbH, vor allem beim Syndikat, hervor. Hierbei sind die Gesellschafter in der Regel auch die Kunden des Unternehmens, die durch das Unternehmen gefördert werden sollen.

Es ist letztlich jedem selbst überlassen, welche Rechtsform er unter den gegebenen Verhältnissen wählt. Die Rechtsform der Genossenschaft steht jedem zur Verstärkung seiner Wettbewerbskraft zur Verfügung. Wenn sie in der Praxis vielfach nicht gewählt wird, so liegt dies daran, daß mit ihr Nachteile verbunden sind, die die Wahl einer anderen Rechtsform als vorteilhafter erscheinen lassen [4]).

Bei allen diesen Überlegungen darf aber auch nicht vergessen werden, daß zwischen den Genossenschaften selbst Wettbewerbsverhältnisse bestehen. Sie treten in zwei Formen auf. Einmal besteht teilweise zwischen den Genossenschaften derselben Sparte, z. B. bei den Einkaufsgenossenschaften des Einzelhandels, REWE und EDEKA, und zwischen Genossenschaften verschiedener Sparten, z. B. den Konsumgenossensachften und den Einkaufsgenossenschaften des Einzelhandels Wettbewerb [5]), wobei sich die Konsumgenossenschaften bis in die Großhandelsstufe und oftmals bis in die Erzeugerstufe erstrecken. Schließlich muß noch berücksichtigt werden, daß sich jederzeit innerhalb einer Genossenschaftssparte neue Genossenschaften bilden können, die dann in Konkurrenz zu den bereits bestehenden Genossenschaften treten können.

Auf Grund der wettbewerblichen Gleichheit der Unternehmensformen lassen sich aus dem Förderungsprinzip und der grundsätzlichen Beschränkung der Geschäftstätigkeit der Genossenschaft mit ihren Mitglie-

---

2) Menzel, Überschußverteilung in der gewerblichen Einkaufsgenossenschaft, BlfGW 1960, 10.

3) von Caemmerer, Großgenossenschaften, S. 181.

4) von Caemmerer, a.a.O., S. 181.

5) Henzler, Neugestaltung des gesetzlichen Genossenschaftsbegriffs, S. 58, 59.

dern keine wettbewerbliche Bevorzugung oder Benachteiligung der Genossenschaft ableiten, da diese Beschränkungen sich aus der Rechtsform selbst ergeben und zu den typischen und wesensmäßigen Vorzügen bzw. Nachteilen gehören, die jede Gesellschaftsform besitzt, ohne daß hieraus eine wettbewerbliche Startungleich hergeleitet werden könnte [6]). Die Genossenschaften stehen deshalb im Wettbewerb jedem anderen Unternehmen gleich [7]). Sie besitzen wettbewerblich keine ungleiche Startposition.

Es läßt sich aber nicht leugnen, daß durch die Ausschüttung einer Warenrückvergütung auf preisgebundene Markenwaren, Spannungen zwischen den Genossenschaften und den freien Händlern bestehen. Die den Genossenschaften zukommenden Vorteile rechtfertigen sich aber aus dem Zweck des Genossenschaftsgesetzes. Das Genossenschaftsgesetz ist ein soziales Gesetz. Es ist auf den Verbraucher und auf den gewerblichen Mittelstand zugeschnitten, ohne allerdings anderen Gruppen den Gebrauch der von ihm zur Verfügung gestellten Rechtsform zu verbieten. Es hilft vorwiegend Schichten, die sozial schwach sind. Solche sozialen Gedanken ziehen sich seit Jahrzehnten durch die Gesetzgebung. Man denke nur an die verschiedenartige Ausgestaltung der Steuergesetze. Aber auch das GWB ist nicht frei von solchem sozialen Gedankengut, obwohl es von der Wettbewerbsfreiheit ausgeht. Es läßt in § 38 GWB die sog. Mittelstandsempfehlungen zu, womit es eine ausgesprochen sozialpolitische Entscheidung gefällt hat. Solche Regelungen rechtfertigen sich aus der Natur der Sache. Sie mögen die Tendenz haben, etwaige Nachteile auszugleichen, aber es läßt sich nicht vermeiden, daß darin gleichzeitig Vorteile liegen, die anderen Gruppen nicht zugutekommen. Eine Beseitigung der so entstehenden Spannungen ist aber letztlich nicht wünschenswert, weil die Gewährung dieser Vorteile auf der bereits genannten sozialen Grundlage beruhen.

Wenn man die tatsächliche Entwicklung der letzten Jahrzehnte ergänzend betrachtet, so erhärtet sich das gefundene Ergebnis. Die vergangenen 60—70 Jahre haben gezeigt, daß die Genossenschaften trotz ihrer sich aus dem Förderungsprinzip ergebenden Vorteile nicht zum Ruin der freien Händler geworden sind. Eine solche Entwicklung ist auch seit dem Inkrafttreten des GWB nicht eingetreten. Die Warenrückvergütung wurde nicht zu einem existenzvernichtenden Institut gegenüber den freien Händlern. Die Tatsache, daß die Warenrückvergütung trotz preisgebundener Markenwaren nicht zu einer Existenzbedrohung der freien Händler führte, läßt sich nur damit erklären, daß sie nur eines von vielen Wettbewerbsmitteln ist und daß es noch andere wirksame Wettbewerbsmittel gibt, die ein Gegengewicht zur Warenrückvergütung bilden. Die Vergünstigungen, die das Genossenschaftsgesetz den Genossenschaften und ihren Mitgliedern gewährt, sind deshalb nicht ungerechtfertigt, sondern gestatten zu Recht einer sozial schwächeren Gruppe einen Zusammenschluß zu wirksamerem wirtschaftlichen Auftreten. Der Vorteil des ge-

6) Hoth, Konsumgenossenschaften und Einzelhandel, WRP 1959, 72.
7) Hoth, a.a.O., WRP 1959, 72.

nossenschaftlichen Zusammenschlusses liegt im gemeinschaftlichen Wirtschaften. Es liegt auf der Hand, daß gemeinschaftlicher Umsatz kapitalschwachen Wirtschaftssubjekten Vorteile verschaffen kann. Dagegen wird ein kapitalstarkes Wirtschaftssubjekt in der Regel versuchen, wirtschaftliche Vorteile durch die Ausnutzung seines Kapitals zu erzielen. Ziehen nun die kapitalschwachen Wirtschaftssubjekte Vorteile, die ihnen in Form der Warenrückvergütung zugutekommen, so kann aus Spannungen, die daraus entstehen, nicht der Schluß gezogen werden, daß die Warenrückvergütung beseitigt werden müßte, da diese Vergünstigung der freiwillig gewählten Wirtschaftsform angemessen ist.

Außerdem ist zu berücksichtigen, daß sich die Rechtsform der Genossenschaft nicht für alle gesellschaftlichen Zusammenschlüsse eignet. Die Genossenschaft ist nicht auf Gewinn aus, sondern auf Kostendeckung und Förderung ihrer Mitglieder bedacht. Diejenigen Wirtschaftssubjekte, die Gewinne erzielen wollen, werden sich anderer Gesellschaftsformen bedienen. Sie werden zweckmäßigerweise zum Beispiel die Rechtsform der Aktiengesellschaft oder der Gesellschaft mit beschränkter Haftpflicht wählen. Zwar gewähren diese Gesellschaften keine Warenrückvergütung, aber auch sie lassen ihre Mitglieder, die zugleich ihre Kunden sein können, an ihrem Gewinn teilhaben. Ihnen ist zwar nicht die Möglichkeit gegeben, eine Warenrückvergütung auszuschütten, aber sie verteilen ihre Erträge nach den ihrem Wesen entsprechenden Grundsätzen. Es ist naturgemäß, daß zwischen den einzelnen Gesellschaftsformen Spannungen entstehen, die im wesentlichen auf die Art ihrer Vergünstigungen zurückzuführen sind. Solche Spannungen sind aber natürlich. Jede Wirtschafts- und Gesellschaftsform trägt zu ihrer Entstehung und zu ihrem Bestehen bei. Wer demnach eine bestimmte Wirtschaftsform wählt, tut dies unter Billigung der sich aus dieser Rechtsform ergebenden Vorzüge und Nachteile. Er kann sich damit aber nicht mehr darauf berufen, daß eine andere Rechtsform Vorteile gewährt, die ihm auf Grund seiner Wahl nicht geboten werden. Durch seine Entscheidung für eine bestimmte Rechtsform hat er sich zugleich deren Gegebenheiten unterworfen.

Schließlich darf nicht vergessen werden, daß das GWB grundsätzlich von der Freiheit des Wettbewerbs ausgeht. Wenn es nun ausnahmsweise eine Einschränkung des Preiswettbewerbs in § 16 GWB zuläßt, so ist eine solche Ausnahmevorschrift eng auszulegen. Danach sind alle Institute, die der Grundtendenz des GWB dienen und nicht ausnahmsweise nach § 16 GWB abbedungen werden können, wünschenswert, um den Zweck des GWB zu erfüllen. Hierzu zählt auch die Warenrückvergütung. Die Warenrückvergütung ist kein Preisnachlaß. Sie kann nach § 16 GWB nicht gebunden werden. Sie dient der Grundtendenz des GWB, indem sie den Wettbewerb intensiviert.

Aus allen diesen Gründen bestehen auf Grund der Warenrückvergütung zwischen den Genossenschaften und den anderen Wirtschaftssubjekten Spannungen, deren Beseitigung im allgemeinen und unter dem Gesichtspunkt der vertikalen Preisbindung im besonderen aber nicht wünschenswert sind.

2. Kapitel: Genossenschaft und Wirtschaftsverfassung

Nach Erörterung der wettbewerblichen Stellung der Genossenschaft erhebt sich die Frage nach der Stellung der Genossenschaft in der Wirtschaftsverfassung, da sich eine Gesellschaftsform nicht in Widerspruch zur Wirtschaftsordnung bzw. Wirtschaftsverfassung setzen darf. Bei dieser Frage sind zwei Problemkreise zu unterscheiden. Zunächst ist zu fragen, wie die wirtschaftspolitische Entscheidung des Grundgesetzes aussieht, und sodann ist das Verhältnis der Genossenschaft zu dieser Entscheidung darzulegen.

I. Wirtschaftsordnung und Grundgesetz

Im Grundgesetz fehlt ein besonderer, die Wirtschaft und ihre Ordnung behandelnder Abschnitt. In dieser Tatsache wurde nicht nur eine bewußte Nichtentscheidung des Verfassungsgesetzgebers im Sinne eines ungeschriebenen Verfassungsgesetzes gesehen, was zur Folge habe, daß das Grundgesetz wirtschaftspolitisch absolut neutral sei, sondern vielmehr eine Entscheidung dahin, daß jede Option des Gesetzgebers für ein bestimmtes Wirtschaftssystem oder eine bestimmte Wirtschaftstheorie als verfassungswidrig anzusehen sei [8]). Nipperdey dagegen folgert aus dem Vorhandensei von einzelnen Grundrechten (z. B. Art. 2 Abs. 1, 9, 12, 14 GG), daß das System der sozialen Marktwirtschaft in seiner Gesamtheit Verfassungsrang besitze [9]). Das Bundesverfassungsgericht [10]) erkennt zwar die wirtschaftspolitische Neutralität des Grundgesetzes an, läßt es aber dem Gesetzgeber freigestellt, jede ihm sachgemäß erscheinende Wirtschaftspolitik im Rahmen der durch das Grundgesetz gezogenen Grenzen zu verfolgen [11]).

Die Erörterungen werden dadurch erschwert, daß von der volkswirtschaftlichen Lehre Modelle zweier Wirtschaftsordnungen, der freien Marktwirtschaft und der Zentralverwaltungswirtschaft, aufgestellt wurden [12]), die in der Praxis nie rein zum Durchbruch gekommen sind; in jeder Wirtschaftsordnung waren vielmehr Teile beider Prinzipien enthalten, wobei nur die Schwerpunkte verschieden lagen. Dies gilt auch für die soziale Marktwirtschaft. Der Schwerpunkt liegt auf dem Prinzip der freien Marktwirtschaft, wobei die Sozialstaatlichkeit Elemente der Lenkungswirtschaft zuläßt. Die Übergänge zu einer Zentralverwaltungswirtschaft mit marktpolitischem Einschlag sind flüssig. Damit wird aber die begriffliche Bestimmung der sozialen Marktwirtschaft erschwert.

Es darf nicht verkannt werden, daß es in der volkswirtschaftlichen Theorie nur die beiden genannten Modelle gibt, die sich danach unter-

---

8) Krüger, Staatsverfassung und Wirtschaftsverfassung, DVBl. 1951, 362.

9) Nipperdey, Soziale Marktwirtschaft und Grundgesetz, S. 17, 44.

10) BVerfGE 4, 7 (17 ff.); 7, 377 (400).

11) Zur gesamten Problematik vgl. die Darstellung und die Literaturangaben bei Hamann, Deutsches Wirtschaftsverfassungsrecht, S. 31.

12) Eucken, Grundlagen der Nationalökonomie, S. 78 ff.; insbes. S. 79 ff. und S. 87 ff.

scheiden, wem die Befugnis zusteht, die Wirtschaftspläne aufzustellen. Steht diese Befugnis dem Staat zu, so spricht man von Zentralverwaltungs- oder Lenkungswirtschaft, steht sie den einzelnen Individuen zu, so spricht man von freier Marktwirtschaft. Die Mischformen, die sich aber in der Praxis ergeben, weil eine Aufteilung hinsichtlich der Befugnis der Aufstellung der Wirtschaftspläne zwischen Staat und Individuum stattfindet, können nicht mehr begrifflich bestimmt, sondern nur im Einzelfall umschrieben werden. Das gilt auch für die „Soziale Marktwirtschaft". Der Inhalt der sozialen Marktwirtschaft beruht letztlich auf einem Spannungsverhältnis zwischen Freiheitsrechten (z. B. Art. 1 Abs. 1, 2 Abs. 1, 3, 9, 12, 14 GG) und den sozialstaatlichen Pflichten (z. B. Art. 15, 20 GG). Der Schwerpunkt wird durch das politische Prinzip der Demokratie bestimmt. Grundinhalt einer Demokratie sind die Freiheitsrechte der Bürger. Deshalb kann eine Demokratie, auch wenn sie durch die Sozialstaatlichkeitsklausel gestaltet wird, nur eine Wirtschaftsverfassung auf der Basis der freien Marktwirtschaft haben. Zwischen dem Schwerpunkt "freie Marktwirtschaft" und der „Sozialstaatlichkeit" bestehen dynamische Spannungen, die Schwankungen und Nuancierungen möglich und nötig machen. Sie haben nur dort ihre Grenze, wo der Wesensgehalt der einzelnen Grundrechte, die das Prinzip der freien Marktwirtschaft bestimmen, angetastet wird.

Die bedeutet, daß eine Lenkungswirtschaft in reiner Form oder mit marktwirtschaftlichem Einschlag verfassungswidrig ist, da damit der Wesensgehalt der Grundrechte angetastet wird. Wenn andererseits der Inhalt der „Sozialen Marktwirtschaft" nicht abschließend und endgültig bestimmt werden kann, so ergeben sich doch aus den Vorschriften des Grundgesetzes Grenzen. Die Grund- und Freiheitsrechte einerseits und die sozialstaatlichen Pflichten andererseits bestimmen den Rahmen der Wirtschaftsordnung. Sie stellen Eckpfeiler der Wirtschaftsordnung dar, innerhalb derer es dem Gesetzgeber überlassen bleibt, eine sachgemäße Wirtschaftspolitik zu betreiben und die entsprechenden Wirtschaftsgesetze zu erlassen. Damit ist jedoch eine verfassungsgemäße Gesamtentscheidung für ein bestimmtes Wirtschaftssystem nicht gefallen. Die soziale Marktwirtschaft stellt keinen Begriff dar, sondern gibt nur die Grenzen an, innerhalb derer der Gesetzgeber tätig werden kann und darf.

Daraus ergibt sich aber, daß auch das Grundgesetz nicht wirtschaftspolitisch neutral ist. Mit der Festlegung dieser Grenzen, die den Ausschluß einer Wirtschaftsordnung auf der Grundlage der Lenkungswirtschaft bewirken, hat das Grundgesetz eine wirtschaftspolitische Stellung bezogen, jedoch nicht im positiven Sinn zugunsten einer bestimmten Wirtschaftsordnung, sondern im negativen Sinn, nämlich zuungunsten einer bestimmten Wirtschaftsordnung, der Zentralverwaltungswirtschaft und ihrer Modifikationen. Innerhalb der aufgezeigten Grenzen enthält sich das Grundgesetz einer Stellungnahme und überläßt es der wirtschaftspolitischen Ausgestaltung im einzelnen, ob das Pendel stärker zum Prinzip oder stärker zu seiner Modifikation ausschlägt.

II. Wirtschaftsordnung und Genossenschaft

Versucht man das Verhältnis der Genossenschaften zur „Sozialen Marktwirtschaft" zu bestimmen, so findet man in tatsächlicher Hinsicht zunächst einmal, daß Mitglieder von Genossenschaften in aller Regel Konsumenten, kleinere und mittlere Händler und Handwerker sowie die Landwirte sind. Ihre Stellung ist dadurch gekennzeichnet, daß sie auf Grund des Fehlens einer starken Kapitalbasis zu den schwächeren Marktteilnehmern gehören. Die Genossenschaft stärkt die Wirtschafts- und Wettbewerbskraft der ihr angehörenden Mitglieder dadurch, daß sie ihnen die Vorteile eines größeren, meist auf einer vorgelagerten Marktstufe tätig werdenden Betriebes vermittelt und eine Wirtschaftskraft schafft, die von größerem Gewicht ist als die einzelnen ihr angeschlossenen Wirtschaftskräfte. Die Stärkung der Wirtschafts- und Wettbewerbskraft beruht auf dem Förderungsprinzip, das dazu führt, daß die Genossenschaft als Kostendeckungsbetrieb tätig wird. Der genossenschaftliche Betrieb ist ein Hilfsbetrieb und soll als solcher nicht verdienen, sondern seine Dienste gegen Kostendeckung leisten [13]). Damit liegt in den tatsächlichen Gegebenheiten ein sozialpolitisches Moment, das dazu führt, daß die Genossenschaft von ihrer soziologischen Struktur aus betrachtet, Wirtschaftsträger fördert, die wirtschaftlich und sozial zu den schwächeren Kreisen gehören. Die Genossenschaften fügen sich in die wirtschaftspolitische Konzeption der Gegenwart ein.

Darüberhinaus liegt aber in der Gesellschaftsform der Genossenschaft selbst noch ein sozialpolitisches Moment. Zwar steht die Rechtsform der Genossenschaft grundsätzlich allen Wirtschaftsträgern zur Benutzung offen, sie wird aber in aller Regel nur von einer Vielzahl von kleineren und kleinsten Wirtschaftsträgern, wie sie z. B. die Verbraucher darstellen, in Anspruch genommen. Dies beruht darauf, daß die Rechtsform der Genossenschaft auf eine solche Vielzahl von kleinen und kleinsten Wirtschaftsträgern abgestellt ist. Das Ziel der genossenschaftlichen Gesellschaftsform ist grundsätzlich kraft ihrer Organisation und ihrer Zwecksetzung die Erhaltung und Förderung einer möglichst großen Zahl mittlerer, kleiner und kleinster Wirtschaftsträger auf der Basis der Selbsthilfe [14]). In dieser Konzeption liegt das sozialpolitische Moment, das dazu führt, daß die Genossenschaften sich harmonisch in das Bild der „Sozialen Marktwirtschaft" einfügen. Der in der Rechtsform der Genossenschaft zum Ausdruck kommende soziale Charakter entspricht voll und ganz der Wirtschaftsform der „Sozialen Marktwirtschaft".

Die genossenschaftliche Tätigkeit kann auch nicht mit dem Hinweis auf die Größenentwicklung oder unter Berufung auf die Wettbewerbswirtschaft angegriffen werden. Das Wesen der freien Markt- und Wettbewerbswirtschaft bedingt nämlich keinesfalls ausschließlich die privaten

---

13) Albrecht, Großgenossenschaften, S. 129; Reinhardt, Ordnungsprobleme im heutigen Genossenschaftsrecht unter besonderer Berücksichtigung der Großgenossenschaften, ZfG 1955, 37; Weippert, Genossenschaftswesen und soziale Marktwirtschaft, ZfG 1951, 24 ff.

14) Albrecht, a.a.O., S. 129.

und erwerbswirtschaftlichen Wirtschaftsträger; sie gestattet daneben auch das Vorhandensein von öffentlichen, gemeinwirtschaftlichen und förderungswirtschaftlichen Unternehmen, zumal dann, wenn die förderungswirtschaftlichen Unternehmen der Förderung privater, erwerbs- und bedarfswirtschaftlicher Wirtschaftsträger dienen. Über das Nebeneinander dieser Wirtschaftsformen in der freien Markt- und Wettbewerbswirtschaft entscheidet allein die Leistung. Der Leistungswettbewerb ergibt aber kein Privileg für die private Erwerbswirtschaft [15]). Beachtet man, daß die Genossenschaften als förderungswirtschaftliche Unternehmen zugleich eine soziale Aufgabe erfüllen, so kann daraus nur der Schluß gezogen werden, daß die Genossenschaften sowohl der freien Markt- und Wettbewerbswirtschaft, als auch der „Sozialen Marktwirtschaft" entsprechen, wobei berücksichtigt werden muß, daß die freie Markt- und Wettbewerbswirtschaft zur „Sozialen Marktwirtschaft" gehört.

3. Kapitel: Die vom GWB geschützten Interessen und die Warenrückvergütung

Wenn wir eine Interessenkollision zwischen der Warenrückvergütung und den vom GWB geschützten Interessen überhaupt bejahen wollen, müssen wir die Warenrückvergütung als Wettbewerbsmittel ansehen. Dies können wir nur, wenn wir den Wettbewerbsbegriff in seiner weitesten Form verwenden. Unter Wettbewerb verstehen wir deshalb „jede Art wirtschaftlicher Handlung, die darauf gerichtet ist, sich im Wirtschaftsleben auf Kosten eines Wettbewerbers einen Vorteil zu verschaffen" [16]). Danach sind alle Mittel, die irgendwie etwas mit dem Wettbewerb zu tun haben, Wettbewerbsmittel. Wettbewerbsmittel sind demnach zunächst die auf individualrechtlicher Preisgestaltung beruhenden Preisnachlässe und die Geschäftsbedingungen, z. B. Skonti, Frachtkostenregelungen usw. Außerdem gehören Mitgliedschaftsrechte dazu. Damit werden auch die Gewinnverteilung und die Warenrückvergütung als Wettbewerbsmittel qualifiziert. Die Zuordnung des Gewinns und der Warenrückvergütung zu den Wettbewerbsmittel scheint auf den ersten Blick nicht ganz unproblematisch. Etwaige Bedenken zerstreuen sich aber, wenn man berücksichtigt, daß die Mitglieder, die einen Gewinn oder eine Warenrückvergütung erhalten, in den in Frage kommenden Fällen zugleich die Kunden der Gesellschaft sind.

---

15) Albrecht, a.a.O., S. 153.
16) WiPol-Ausschuß, S. 15 zu § 1 GWB.

I. Die Interessenkollision zwischen dem Interesse der Hersteller preisgebundener Markenwaren an der Einhaltung der Festpreise und dem Interesse der Abnehmer dieser Markenwaren an der Ausschüttung einer Warenrückvergütung

Nachdem wir festgestellt haben, daß die Warenrückvergütung ein Wettbewerbsmittel ist, erhebt sich die Frage, ob sie unter dem Gesichtspunkt der Waffengleichkeit mit den vom GWB geschützten Interessen vereinbart werden kann. Das GWB schützt grundsätzlich den Preiswettbewerb. Eine Ausnahmeregelung findet sich in § 16 GWB. Diese Vorschrift stellt den Schutz bestimmter Preispositionen der Hersteller in den Vordergrund. Es ist ihnen gestattet, den Preiswettbewerb ihrer Markenwaren auf untergeordneten Handelsstufen auszuschließen. Gewähren nun Genossenschaften als Teilnehmer dieser untergeordneten Handelsstufen ihren Mitglieder eine Warenrückvergütung, so liegt die Frage auf der Hand, ob damit nicht ungerechtfertigt in die von § 16 GWB geschützte Position der Hersteller eingegriffen wird.

Gehen wir bei der Beantwortung dieser Frage von der Grundtendenz des GWB aus. Das GWB schützt vorwiegend den Preiswettbewerb. Mit dem Grundgedanken des GWB läßt sich die vertikale Preisbindung von Markenwaren vereinbaren, wenn man berücksichtigt, daß der Preiswettbewerb nicht in vollem Umfange ausgeschlossen wird, sondern auf der Herstellerstufe weiter besteht. Beachtet man aber, daß das GWB nur ausnahmsweise in § 16 GWB eine dem Preiswettbewerb entgegenstehende Position schützt, so muß diese Ausnahmevorschrift naturgemäß eng ausgelegt werden. Der Schutz dieser Position reicht also nur soweit, als der Wortlaut des Gesetzes reicht. § 16 GWB läßt demnach nur den Ausschluß des unmittelbaren Preiswettbewerbs zu. Alles, was demnach nicht zum unmittelbaren Preiswettbewerb gehört, ist deshalb nach § 16 GWB nicht schutzwürdig. Wo immer es geht soll der Grundtendenz des GWB zum Durchbruch verholfen werden. Das bedeutet, daß jeder Wettbewerb, der nicht Preiswettbewerb ist, nicht nach § 16 GWB ausgeschlossen werden kann und deshalb nicht schutzwürdig ist. Da die Warenrückvergütung zwar ein Wettbewerbsmittel, aber nicht Gegenstand der unmittelbaren Preisgestaltung ist, beeinträchtigt sie nicht ungerechtfertig das von § 16 GWB geschützte Interesse der Hersteller an der ihnen eingeräumten Preisposition. Dieses Ergebnis rundet sich ab, wenn man berücksichtigt, daß es im Augenblick des Verkaufs der Markenwaren noch nicht feststeht, ob die Genossenschaft einen Gesamtüberschuß erzielt und ob ein etwaiger Überschuß an die Mitglieder verteilt wird. Die Warenrückvergütung läßt sich deshalb mit den vom GWB geschützten Interessen der Hersteller von Markenwaren an der ihnen eingeräumten Preisposition vereinbaren.

II. Die Warenrückvergütung und die Lückenlosigkeit der Preisbindung

Nicht übergangen werden darf auch die Frage, ob eine Preisbindung durch die Ausschüttung einer Warenrückvergütung lückenhaft wird [17]). Wir haben bereits festgestellt, daß die Warenrückvergütung rechtlich keinen Preisnachlaß darstellt. Aus diesem Grunde spricht eine Vermutung dafür, daß sie auch eine Preisbindung nicht lückenhaft machen kann. Es ist jedoch unbefriedigend, allein aus der Verneinung der Preiseigenschaft der Warenrückvergütung den Schluß ziehen zu wollen, daß sie dann auch eine Preisbindung nicht lückenhaft macht. Zur Beantwortung der gestellten Frage sollen vielmehr noch andere Überlegungen angestellt werden. Sinn und Zweck der Preisbindung ist, daß der Händler die ihm vorgeschriebenen Preise einhält. Diese Pflicht bezieht sich aber nur auf die unmittelbaren Preise, d. h. die Preise, die der Verkäufer beim Verkauf einer Ware fordert. Das GWB schützt generell den Preiswettbewerb. In § 16 GWB läßt es ausnahmsweise den Ausschluß des Preiswettbewerbs zu. Eine Ausnahmeregelung ist im allgemeinen eng auszulegen. Deshalb sind Gegenstand der vertikalen Preisbindung nur die unmittelbaren Preise. Nur auf diese Preise und auf Vereinbarungen, die diese unmittelbaren Preise betreffen, bezieht sich die Preisbindung. Vergünstigungen, die außerhalb des den Preis gestaltenden Vertragsverhältnisses liegen, haben für die Preisbindung keine Bedeutung, es sei denn, es würde sich um eine Umgehung der Preisbindung handeln. Hierfür liegen aber keine Anhaltspunkte vor. Die Warenrückvergütung löst sich, wie bereits dargestellt wurde, von den Preisen des einzelnen Geschäfts. Sie ist am Gesamtumsatz orientiert. Außerdem wird sie in Erfüllung des der Genossenschaft auferlegten gesetzlichen Förderungszweckes ausgeschüttet. Damit vollzieht sich eine vollständige Trennung von den Einzelpreisen. Grundlage der Warenrückvergütung ist nicht der Kaufvertrag, sondern die Mitgliedschaft der Genossen. Ebenfalls muß berücksichtigt werden, daß die Genossenschaften das als Warenvergütung verteilen, was andere Unternehmen als Gewinn ausschütten. Bei beiden Unternehmensformen kommt es hierbei nicht darauf an, welchen Überschuß der Verkauf der einzelnen Waren bringt. Es wird niemand auf den Gedanken kommen, daß beispielsweise die Gewinnverteilung einer AG oder GmbH an ihre Aktionäre bzw. Gesellschafter, die zugleich ihre Kunden sind, eine Preisbindung lückenhaft macht. Entscheidend hierbei ist, daß die Gewinnverteilung dem Mitgliedschaftsverhältnis zugeordnet wird. Dasselbe gilt auch für die Warenrückvergütung. Zwar ist sie keine Gewinnverteilung, sondern eine Überschußverteilung, aber sie beruht — wie die Gewinnverteilung — auf der Mitgliedschaft. Keinen Unterschied macht es, daß dieses Mitgliedschaftsverhältnis einmal erwerbswirtschaftlich und zum andern förderungswirtschaftlich ausgestaltet ist.

Auch muß noch darauf hingewiesen werden, daß der Hersteller preisgebundener Markenwaren den Abnehmer dieser Waren einen bestimm-

17) Paul, Warenrückvergütung und vertikale Preisbindung, DB 1959, 1307 und Völp, Warenrückvergütung und Preisbindung auf der Großhandelsstufe, WuW 1959, 713 bejahen diese Frage.

ten Ertrag aufdrängt, indem er die Einkaufs- und Verkaufspreise festlegt. Dies tut er in Kenntnis der wirtschaftlichen Aufgaben seiner Abnehmer. Er zwingt also auch die Genossenschaften durch den Umsatz seiner preisgebundenen Markenwaren, einen Überschuß zu erzielen, den sie in Erfüllung ihrer Förderungsaufgabe an ihre Mitglieder verteilen kann. Es ist deshalb nicht einzusehen, weshalb die Genossenschaften zu einem ihrem Förderungszweck entgegenstehenden Verhalten gezwungen werden sollen.

Schließlich wäre mit dem Verbot, Markenwaren in die Warenrückvergütung einzubeziehen, nichts gewonnen. Die Genossenschaft hätte nämlich die Möglichkeit, die aus dem Verkauf von Markenwaren erzielten Erträge als Gewinn nach § 19 GenG zu verteilen.

Auf Grund aller dieser Erwägungen kann deshalb nur der Schluß gezogen werden, daß die Ausschüttung einer Warenrückvergütung eine Preisbindung nicht lückenhaft macht.

III. Skonto und Jahresumsatzbonifikation als nicht bindungsfähige Wettbewerbsmittel und die Warenrückvergütung

Ohne Berücksichtigung einer etwaigen Interessenkollision zwischen der Ausschüttung einer Warenrückvergütung und den vom GWB geschützten Interessen soll abschließend auf zwei Wettbewerbsmittel hingewiesen werden, die den Konkurrenten der Genossenschaften auch bei gebundenen Preisen zur Verfügung stehen. Es sind dies der Barzahlungsrabatt in Form des Skontos [18]) und die Jahresumsatzbonifikation [19]).

Der Skonto ist im Gegensatz zum Barzahlungsrabatt in Form von Rabattsparmarken kein Priesnachlaß. Deshalb können die Konkurrenten der Genossenschaften ihren Kunden für eine besondere Zahlungsleistung dieses Entgelt gewähren.

Neben dem Barzahlungsrabatt in Form eines Skontos können die Wettbewerber der Genossenschaften ihren Kunden am Ende des Jahres eine Jahresumsatzbonifikation gewähren, weil auch sie keinen nach § 16 GWB bindungsfähigen Preisnachlaß darstellt. Die Jahresumsatzbonifikation ist von allen Wettbewerbsmitteln mit der Warenrückvergütung am nächsten verwandt, weil auch sie nach dem Gesamtumsatz eines Kunden während eines Jahres berechnet wird. Damit haben alle Wettbewerber der Genossenschaften eine weitere Konkurrenzmöglichkeit, wenn sie einen Teil ihres Gewinnes am Ende eines Jahres ihren Kunden gleichmäßig in Form einer Jahresumsatzbonifikation zugute kommen lassen.

Den Wettbewerbern der Genossenschaften stehen damit auch bei Markenwaren, die preisgebunden sind, zwei der Warenrückvergütung ähnliche Wettbewerbsmittel zur Verfügung. Auch unter rein wettbewerblichen Ge-

---

18) vgl. 3. Hauptteil, 1. Abschnitt, 2. Kapitel, I. Barzahlungsrabatt und Warenrückvergütung, S. 121 ff.

19) vgl. 3. Hauptteil, 1. Abschnitt, 2. Kapitel, III. Jahresumsatzbonifikation und Warenrückvergütung, S. 141 ff.

sichtspunkten kann deshalb der Warenrückvergütung ihre Existenzberechtigung nicht abgesprochen werden.

Bei allen rechtlichen Erörterungen darf letztlich nicht vergessen werden, daß der von den einzelnen Interessengruppen teilweise heftig geführte Streit um die Bindungsfähigkeit der Warenrückvergütung gezeigt hat, daß die Warenrückvergütung ein aktives Wettbewerbsmittel ist, das die Tendenz hat, die Flut der Preisbindungen einzudämmen und damit der Preisbindung den Platz wieder zuzuweisen, der ihr vom Gesetzgeber zugedacht ist. Preisbindung soll, wie sich aus dem Verhältnis vom § 15 zu § 16 GWB ergibt, Ausnahme bleiben, da sie die Freiheit des Wettbewerbs auf einem seiner wichtigsten Gebiete, dem Preiswettbewerb, einschränkt.

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

a. A.	anderer Ansicht
a. a. O.	am angegebenen Ort
Abs.	Absatz
Abt.	Abteilung
AG	Aktiengesellschaft
AktG	Gesetz über Aktiengesellschaften und Kommanditgesellschaften auf Aktien (Aktiengesetz vom 30. 1. 1937, RGBl. 1937 I, S. 107)
Anm.	Anmerkung
Art.	Artikel
Aufl.	Auflage
BB	Betriebsberater
Bd.	Band
betr.	betreffend
BetrVerfG	Betriebsverfassungsgesetz vom 11. 10. 1952 (BGBl. 1952 I, S. 681)
BewDV	Durchführungsverordnung zum Bewertungsgesetz vom 2. Februar 1935 (RGBl. 1935 I, S. 81; RStBl. 1935, S. 189)
BFH	Bundesfinanzhof
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGBl.	Bundesgesetzblatt
BGH	Bundesgerichtshof
BGHZ	Entscheidungen des Bundesgerichtshofes in Zivilsachen (Amtliche Sammlung)
BJM	Bundesjustizministerium
BKartA	Bundeskartellamt
BlfGW	Blätter für Genossenschaftswesen
BStBl.	Bundessteuerblatt
B. v.	Beschluß vom
BVerfG	Bundesverfassungsgericht
BVerfGE	Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts (Amtliche Sammlung)
BWM	Bundeswirtschaftsministerium
bzw.	beziehungsweise
d	Pence
DB	Der Betrieb
d. h.	das heißt
DÖV	Die Öffentliche Verwaltung
DStR	Deutsche Steuerrundschau
DStZ A	Deutsche Steuerzeitung, Ausgabe A
DVBl.	Deutsches Verwaltungsblatt
einschl.	einschließlich
etc.	et cetera = usw.
e. V.	eingetragener Verein
evt.	eventuell
Fasc.	Fascicule = Heft

ff.	folgende
GenG	Genossenschaftsgesetz bzw. Gesetz, betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften vom 20. 5. 1898 (RGBl. 1898 S. 810)
GG	Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland vom 23. 5. 1959 (BGBl. S. 1)
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GmbHG	Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung vom 20. 4. 1892 (RGBl. 1892 S. 477)
GRUR	Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht
GWB	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen vom 27. 7. 1957 (BGBl. 1957 I 1081)
HGB	Handelsgesetzbuch vom 10. 5. 1897 (RGBl. 1897, S. 219)
h. L.	herrschende Lehre
h. M.	herrschende Meinung
Hrsg.	Herausgeber
i. d. F. d. Bek.	in der Fassung der Bekanntmachung
i. d. F. v.	in der Fassung vom
insbes.	insbesondere
KG	Kammergericht
KG	Kommanditgesellschaft
KGJ	Jahrbuch für Entscheidungen des Kammergerichts in Sachen der freiwilligen Gerichtsbarkeit, in Kosten-, Stempel- und Strafsachen
Komm. z.	Kommentar zum
Konsumgen. Praxis	Konsumgenossenschaftliche Praxis
KStDV 1955	Körperschaftssteuerdurchführungsverordnung vom 23. 12. 1955 (BGBl. 1955 I S. 853; BStBl. 1955 I S. 733)
KStDV 1958	Körperschaftssteuerdurchführungsverordnung vom 5. 8. 1959 (BGBl. 1959 I S. 625; BStBl. 1959 I S. 812)
KStG 1955	Körperschaftssteuergesetz vom 21. 12. 1954 i. d. F. vom 5. 10. 1956 (BGBl. 1956 I S. 781; BStBl. 1956 I S. 433)
KStG 1958	Körperschaftssteuergesetz vom 21. 12. 1954 i. d. F. vom 18. 11. 1958 (BGBl. 1958 I S. 747; BStBl. 1958 I S. 740)
KStR 1955	Körperschaftsteuerrichtlinien für das Kalenderjahr 1955 vom 11. 5. 1956 (BStBl. 1956 I S. 243)
KStR 1958	Körperschaftsteuerrichtlinien für das Kalenderjahr 1958 vom 18. 9. 1959 (BStBl. 1959 I S. 901)
KuP	Kartell- und Preisdienst
MA	Markenartikel
Mio.	Millionen
Mrd.	Milliarden
NJW	Neue Juristische Wochenzeitschrift
N. N.	nomen nescio (ohne Verfasserangabe)
Nr., No.	Nummer
OHG	Offene Handelsgesellschaft
OVG	Oberverwaltungsgericht
pCt	per Cent bzw. pro Cent = vom Hundert

Pfd.	Pfund
PrOVG	Preußisches Oberverwaltungsgericht
PrOVGE	Entscheidungen des Preußischen Oberverwaltungsgerichts (Amtliche Sammlung)
RabG	Gesetz über Preisnachlässe (Rabattgesetz) vom 25. 11. 1933 (RGBl. 1933 I S. 1011)
RdNr.	Randnummer
RFH	Reichsfinanzhof
RG	Reichsgericht
RGBl.	Reichsgesetzblatt
RGZ	Entscheidungen des Reichsgerichts in Zivilsachen (Amtliche Sammlung)
RJA	Entscheidungen in Angelegenheiten der freiwilligen Gerichtsbarkeit und der Grundbuchrechte, zusammengestellt im Reichsjustizamt (1.1900—17.1922)
RStBl.	Reichssteuerblatt
S.	Seite
Sgr.	Sovereign
sh	Shilling
Slg.	Sammlung
sog.	sogenannte (e, er, es)
TabaksteuerG	Tabaksteuergesetz vom 6. 5. 1953 (BGBl. 1953 I 169)
Thlr.	Thaler
Tz.	Textziffer
u. a.	unter anderem
u. dgl.	und dergleichen
usw.	und so weiter
U. v.	Urteil vom
UWG	Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb vom 7. 6. 1909 (RGBl. 1909 S. 499)
VAG	Gesetz über die Beaufsichtigung der privaten Versicherungsunternehmen und Bausparkassen (Versicherungsaufsichtsgesetz) vom 6. 6. 1931 (RGBl. 1931 I 315, 750) i. d. F. vom 28. 2. 1955 (BGBl. 1955 I 85)
vgl.	vergleiche
Vol.	Volume = Band
VVaG	Versicherungsvertrag auf Gegenseitigkeit
WiPol-Ausschuß	Wirtschaftspolitischer Ausschuß des Bundestages
z. B.	zum Beispiel
Ziff.	Ziffer
ZfdStW	Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft
ZfG	Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen

LITERATURVERZEICHNIS

Akademiebericht siehe bei Granzow, Walter „Das Recht der Deutschen Genossenschaften".

Albrecht, Gerhard „Gedanken zur Frage der großgenossenschaftlichen Entwicklung", ZfG 1955, 1 ff.

Albrecht, Gerhard „Großgenossenschaften", in: ‚Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Referate und Materialien', 1. Band, S. 125 ff., herausgegeben vom Bundesjustizministerium, Bonn, 1958.

Anschütz, Gerhard „Handbuch des Deutschen Staatsrechts", 2. Band, Tübingen, 1932.

Arndt, Helmut — Ollenburg, Günter „Begriff und Arten der Konzentration", in: ‚Die Konzentration in der Wirtschaft', 1. Band: Stand der Konzentration, S. 3 ff., herausgegeben von Helmut Arndt, Berlin, 1960.

Auszüge siehe bei Schulze-Delitzsch, „Die Entwicklung des Genossenschaftswesens in Deutschland".

Back, Josef M. „Wo stehen die Genossenschaften heute?" ZfG 1954, 44 ff.

Back, Josef M. „Das Genossenschaftswesen im Strukturwandel des Gesellschafts- und Wirtschaftslebens", ZfG 1957, 263 ff.

Back, Josef M. „Marktwirtschaftliche Probleme und Aufgaben der genossenschaftlich organisierten Wirtschaft des Einzelhandels", in der ‚Festschrift für Paul König 1960', S. 129 ff., München, 1960.

Ballerstedt, Kurt „Genossenschaftsrechtliche Probleme der Unternehmenskonzentration", in: ‚Die Konzentration in der Wirtschaft', 2. Band: Ursachen der Konzentration, S. 871 ff., herausgegeben von Helmut Arndt, Berlin, 1960.

Baumbach, Adolf — Hefermehl, Wolfgang „Wettbewerbs- und Warenzeichenrecht", 7. Auflage, München-Berlin, 1956 und 8. Auflage, München-Berlin, 1960.

Bause, Günther „Konzentration im Warenhandel", in: ‚Die Konzentration in der Wirtschaft', 1. Band: Stand der Konzentration, S. 333 ff., herausgegeben von Helmut Arndt, Berlin, 1960.

Benisch, Werner „Einkaufsmacht und Kartellbegriff", WuW 1956, 480 ff.

Benisch, Werner „Die unverbindliche Abstimmung unter dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen", DB 1957, 789 ff.

Bettermann, Karl August „Kommentar zum Mieterschutzgesetz", Tübingen, 1950.

Bieling, Franz „Das Verhältnis von Kartellen zu Genossenschaften", in der Reihe ‚Veröffentlichungen des Instituts für Ge-

nossenschaftswesen an der Phillipsuniversität Marburg (Lahn), Marburg, 1953.

Bienert, Werner „Die Genossenschaft und ihre Mitglieder (Ihre gegenseitigen Beziehungen)", in: ‚Genossenschaftliche Schriftenreihe' Heft 2, Herausgeber Hans Georg Schachtschabel, Heidelberg, 1955.

Blümich, Walter — Falk, Ludwig „Kommentar zum Einkommensteuergesetz" 8. Auflage, Berlin-Frankfurt, 1. Band 1959, 2. Band 1960.

Blümich, Walter — Klein, Otto — Steinbring, Werner „Körperschaftssteuergesetz", Kommentar, 3. Auflage, Berlin-Frankfurt, 1956.

rchardt,Wolfgang — kentscher, Wolfgang „Wettbewerb, Wettbewerbsbeschränkung, Marktbeherrschung", Stuttgart, 1957.

Borgers, Bruno „Großhandel und Rückvergütung", MA 1952, 375.

Bormann, H. H. „Umstrittene Preisbindung in der Großhandelsstufe", MA 1955, 697 ff.

Bredehöft, Klaus „Das Wesen und die Bedeutung der genossenschaftlichen Warenrückvergütung", Dissertation, Hamburg, 1947.

Brugger, Gustav „Zur Auslegung des § 1 GWB", WuW 1959, 467 ff.

Bühler, Ottmar „Steuerrecht der Gesellschaften und Konzerne", Berlin-Frankfurt, 1951.

Bühler, Ottmar „Probleme des Gewinnbegriffs bei der Besteuerung der Genossenschaften" — Welcher Maßstab wäre angemessen? — in der ‚Schriftenreihe des Instituts für Handelsfragen Bad Godesberg', Heft 10, Bonn, 1958.

Bundesjustizministerium „Überblick über schwebende Reformfragen" in: ‚Zur Reform des Genossenschaftsgesetzes, Referate und Materialien', 1. Band, S. 9 ff., herausgegeben vom Bundesjustizministerium, Bonn, 1958.

Bundesjustizministerium „Erläuterungen zum Referentenentwurf eines Genossenschaftsgesetzes", Erster bis Fünfter Teil (§§ 1 bis 110), Bonn, den 23. 2. 1962.
Zitierweise: Entwurf zum GenG 1962.

Bundeskartellamt Bericht des Bundeskartellamts über seine Tätigkeit im Jahre 1959 sowie über die Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet. Deutscher Bundestag, 3. Wahlperiode, Drucksache 1795, 6-61019-2981/60, Bonn, den 13. April 1960.
Zitierweise: Tätigkeitsbericht 1959.

emmerer, Ernst von Rechtsgutachten über die Frage der Zulässigkeit von Warenrückvergütungen auf Backhefe im Hinblick auf die Festpreisvorschriften, Freiburg-Zähringen, den 5. 2. 1958 (nicht veröffentlicht).
Zitierweise: Hefegutachten.

Caemmerer, Ernst von „Großgenossenschaften", in: ‚Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Referate und Materialien', 1. Band, S. 161 ff., herausgegeben vom Bundesjustizministerium, Bonn, 1958.

Callmann, Rudolf „Das Deutsche Kartellrecht", Kommentar, Berlin, 1934.

Caspers, Hermann „Die Verfassung der Genossenschaft", in: ‚Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Referate und Materialien', 2. Band, S. 83 ff., herausgegeben vom Bundesjustizministerium, Bonn, 1958.

Cole, Georg — Douglas, Howard „Ein Jahrhundert englische Genossenschaftsbewegung (A Century of Cooperation)", übersetzt von Ilse Elsner, Hamburg, 1950.

Deutscher Bundestag Schriftlicher Bericht des Ausschusses für Wirtschaftspolitik (21. Ausschuß) über den Entwurf eines Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Drucksache 1158, Deutscher Bundestag, 2. Wahlperiode, 1953, Drucksache 3644.
Zitierweise: WiPol-Ausschuß.

Deutscher Bundestag Entwurf eines Aktiengesetzes der Bundesregierung, Deutscher Bundestag 1960, 3. Wahlperiode, Drucksache 1915, Bonn, den 13. Juni 1960.

Diederichs, E. H. „Wünsche der Einkaufsgenossenschaften zum Kartellgesetz", MA 1955, 694.

Diederichs, E. H. „Der genossenschaftliche Gewinn und seine Verteilung unter besonderer Berücksichtigung der Warenrückvergütung", in: ‚Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Referate und Materialien', 2. Band, S. 21 ff., herausgegeben vom Bundesjustizministerium, Bonn, 1958.
Zitierweise: Der genossenschaftliche Gewinn.

Dörinkel, Wolfram „Der Rabatt als Mittel des Wettbewerbs und als Gegenstand der Wettbewerbsbeschränkung", GRUR (Inland) 1960, 7 ff.

Draheim, Georg „Die Genossenschaft als Unternehmungstyp", Göttingen, 1952.

Draheim, Georg „Genossenschaft und Erwerbsunternehmung", Versuch einer Abgrenzung, ZfG 1954, 125 ff.

Draheim, Georg „Genossenschaftliche Zusammenschlüsse", in: ‚Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Referate und Materialien', 1. Band, S. 191 ff., herausgegeben vom Bundesjustizministerium, Bonn, 1958.

Draheim, Georg „Wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und genossenschaftliche Struktur", ZfG 1959, 20 ff.

Draheim, Georg „Die Genossenschaft als Unternehmung", in der ‚Festschrift für Paul König 1960', S. 251 ff., Hamburg, 1960.

Dubach, Walter „Das Recht auf Warenrückvergütung und Preisnachzahlung in der Genossenschaft", Dissertation, Luzern, 1932.

Dülfer, Eberhard „Zur Frage des Unternehmenscharakters der Genossenschaft", ZfG 1956, 265 ff.

Ebisch, Hellmuth „Rabatte bei preisgebundenen Waren", KuP 1959, Nr. 24, S. 17 ff.

Eichler, Hermann „Wirtschaftsrecht", Heft 2 der ‚Rechts- und sozialwissenschaftlichen Vorträge und Schriften', Nürnberg, 1950.

neccerus, Ludwig — Nipperdey, Hans Carl „Lehrbuch des Bürgerlichen Rechts", ‚Allgemeiner Teil des bürgerlichen Rechts', 1. Halbband, 14. Auflage, Tübingen, 1952.

Eucken, Walter „Grundlagen der Nationalökonomie", 6. Auflage, Berlin-Göttingen-Heidelberg, 1950.

Ewald, H. „Sind Einkaufsgenossenschaften Kartelle?" WuW 1956, 253 ff.

Faust, Helmut „Schulze-Delitzsch und sein genossenschaftliches Werk", Marburg (Lahn), 1949.

Faust, Helmut „Ursprung und Aufbruch der Genossenschaftsbewegung", 1. Auflage, Neuwied, 1958.

Felten, Walter K. „Die Beurteilung der Warenrückvergütung unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten", Hausarbeit für Wirtschaftsprüfer im Genossenschaftswesen, Langen (Hessen), 1959 (nicht veröffentlicht).
Zitierweise: Die Beurteilung der Warenrückvergütung.

lkentscher, Wolfgang „Nachfragemacht und Wettbewerbsbeschränkung", WuW 1960, 680 ff.

Fischer, Hans „Betriebswirtschaftliche Probleme im Genosenschaftswesen", in der Reihe ‚Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster', Band I: ‚Vom Wesen der Genossenschaften und ihre steuerliche Behandlung', S. 122 ff., herausgegeben von Hans-Jürgen Seraphim, Neuwied, 1951.

Frankfurter Kommentar Kaufmann, Heinz — Rautmann, Hans-Günther — von Hahn, Helmuth — Hoffmann, Dietrich — Kreifels, Max, Kommentar zum Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, Lose-Blattsammlung.

Gabriel, S. L. „Zur Reform des Genossenschaftsrechts", in der ‚Schriftenreihe des Instituts für Handelsfragen', Bad Godesberg, Heft 5, Hannover, 1955.

Gabriel, S. L. „Die Problematik der Besteuerung der Genossenschaften", in der ‚Schriftenreihe des Instituts für Handelsfragen, Bad Godesberg', Heft 6, Stuttgart, 1955.

Gabriel, S. L. „Die Problematik der Besteuerung von Genossenschaften", Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 1955, Heft 5/6, S. 376 ff.

Gabriel, Siegfried „Grundfragen einer Reform des Genossenschaftsrechts", in: ‚Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Referate und Materialien', 1. Band, S. 277 ff., herausgegeben vom Bundesjustizministerium, Bonn, 1958.

Galbraith, J. K. „Der amerikanische Kapitalismus im Gleichgewicht der Wirtschaftskräfte", Deutsche Ausgabe, Stuttgart-Wien-Zürich, 1956.

Gebhard, Josef „Genossenschaftliche Rückvergütung und Preisbindung im Steuerrecht", MA 1953, 788 ff.

Gesamtverband des Deutschen Groß- und Außenhandels Eingabe vom 10. Februar 1954 an den Bundesminister für Wirtschaft, in: ‚Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Referate und Materialien', 1. Band, S. 447 ff., herausgegeben vom Bundesjustizministerium, Bonn, 1958.

Gide, Charles — Warbasse, James Peter „Die Konsumgenossenschaftsbewegung in Frankreich und in den Vereinigten Staaten von Amerika", München-Leipzig, 1924.

Gierke, Otto von „Das Deutsche Genossenschaftsrecht", 1. Band: Rechtsgeschichte der deutschen Genossenschaften, Berlin, 1868.

Gleiss, A. „Ist die Bindung von Rabatten bei Markenartikeln zulässig?", NJW 1953, 1456 ff.

Gleiss, A. „Darf der Markenartikelhersteller die Skonti seiner Abnehmer binden?", MA 1954, 411 ff.

Granzow, Walter „Das Recht der Deutschen Genossenschaften", Denkschrift des Ausschusses für Genossenschaftsrecht an der Akademie für Deutsches Recht, Tübingen, 1940.
Zitierweise: Akademiebericht.

Grieger [1]) „Die Auswirkungen des BFH-Urteils vom 25. 8. 1953 auf die Besteuerung der Genossenschaften", DStZ A 1954, 69 ff.

Grosse, Wolfram „Der genossenschaftliche Gewinn und seine Verteilung unter besonderer Berücksichtigung der Warenrückvergütung", in: ‚Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Referate und Materialien', 2. Band, S. 47 ff., herausgegeben vom Bundesjustizministerium, Bonn, 1958.
Zitierweise: Der genossenschaftliche Gewinn.

Günther, Eberhard bei Schmitz, G. „Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen und seine Konzeption", NJW 1957, 1704.

Günther, Eberhard „Einkaufsvereinigungen und Kartellgesetzentwurf", MA 1957, 45 ff.

[1]) Vorname nicht genannt.

Günther, Eberhard „Zur Verabschiedung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen", BB 1957, 721 ff.

Günther, Eberhard „Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen", GRUR 1958, 575 ff.

Gutachten Münster siehe bei Klein-Seraphim, „Genossenschaften und ‚Kartellgesetz'-Entwurf".

Hamann, Andreas „Deutsches Wirtschaftsverfassungsrecht", Neuwied, 1958.

Hamann, Andreas „Genossenschaftliche Warenrückvergütung und Preisbindung", DB 1962, 793.

Hasselmann, Erwin „Die genossenschaftliche Selbsthilfe der Verbraucher", Heft 6 der Reihe ‚Beiträge zur Theorie und Geschichte des Genossenschaftswesens', herausgegeben vom Zentralverband deutscher Konsumgenossenschaften, Hamburg, 1957.

Henzler, Reinhold „Betriebswirtschaftliche Hauptfragen des Genossenschaftswesens", in der Reihe ‚Veröffentlichungen des Instituts für Genossenschaftswesen an der Johann-Wolfgang-Goethe-Universität Frankfurt (Main)', Heft 20, Stuttgart-Berlin, 1939.

Henzler, Reinhold „Entwicklungsepochen und Entwicklungstendenzen der deutschen Genossenschaften", ZfdStW 1941, 692 ff.

Henzler, Reinhold „Das Genossenschaftsgesetz — ein Mittel zur Erhaltung der genossenschaftlichen Eigenart", ZfG 1951, 182 ff.

Henzler, Reinhold „Genossenschaftswesen", Wiesbaden, 1952.

Henzler, Reinhold „Traditionale Rückvergütung und umsatzgestaffelte Überschußanteile", ZfG 1954, 323 ff.

Henzler, Reinhold „Genossenschaftliche Rückvergütung und vertikale Preisbindung", MA 1955, 703 ff.

Henzler, Reinhold „Grenztypen des Genossenschaftsbetriebes — Die Tendenz zur Genossenschaftsunternehmung", ZfG 1956, 9 ff.

Henzler, Reinhold „Die Genossenschaft — eine fördernde Betriebswirtschaft", Essen, 1957.
Zitierweise: Die Genossenschaft.

Henzler, Reinhold „Die Genossenschaft im Wandel — Versuch einer Typologie", in ‚KYKLOS', Internationale Zeitschrift für Sozialwissenschaft, Vol. X-1957-Fasc. 2, Basel.

Henzler, Reinhold „Der genossenschaftliche Gewinn und seine Verteilung unter besonderer Berücksichtigung der Warenrückvergütung", in: ‚Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Referate und Materialien', 2. Band, S. 7 ff., herausgegeben vom Bundesjustizministerium, Bonn, 1958.
Zitierweise: Der genossenschaftliche Gewinn.

Henzler, Reinhold „Neugestaltung des gesetzlichen Genossenschaftsbegriffs; Zulässigkeit des ergänzenden Nichtmitgliedergeschäfts", in: ‚Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Referate und Materialien', 1. Band, S. 51 ff., herausgegeben vom Bundesjustizministerium, Bonn, 1958.
Zitierweise: Neugestaltung des gesetzlichen Genossenschaftsbegriffs.

Henzler, Reinhold „Über Schulze-Delitzsch und sein Werk zu seinem 150. Geburtstag am 29. August 1958", ZfG 1958, 175 ff.

Holyoake, George Jacob „Geschichte der redlichen Pioniere von Rochdale", Leipzig-Berlin, 1888.

Holyoake, George Jacob — „Internationales Handwörterbuch des Genossenschaftswesens", Band I, Berlin, 1928.

Totomianz, Vahan Zitierweise: Int. Handwörterbuch.

Hoth, Jürgen „Konsumgenossenschaften und Einzelhandel" — Gewinnausschüttung und Rabatt —, WRP 1959, 72 ff.

Huber, Ernst-Rudolf „Das Deutsche Reich als Wirtschaftsstaat", Tübingen, 1931.

Huber, Ernst-Rudolf „Streit um das Wirtschaftsverfassungsrecht", DÖV 1956, 97 ff., 135 ff., 172 ff., 200 ff.

Hübner, Jürgen „Der Einfluß der mittelständischen Einkaufszusammenschlüsse auf die Wettbewerbsverhältnisse unter besonderer Berücksichtigung des Einzelhandels", Dissertation, München, 1960.

Hueck, Alfred „Gesellschaftsrecht", 9. Auflage, München-Berlin, 1959.

Kathrein, Oswald „Das Problem der Nachfrage im Wettbewerb", im ‚Bericht über den Deutschen Genossenschaftstag 1960 in Bad Godesberg', S. 37 ff.

Kathrein, Oswald „Nachfrage im Wettbewerb", in der Schriftenreihe ‚Der Betrieb', Düsseldorf, 1960.

Kisch, Wilhelm „Das Recht des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit", Berlin, 1951.

Klein, Friedrich „Das Steuerrecht der Genossenschaft", in der Reihe ‚Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster', Band I: ‚Vom Wesen der Genossenschaften und ihre steuerrechtliche Behandlung', S. 153 ff., herausgegeben von Hans-Jürgen Seraphim, Neuwied, 1951.

Klein, Friedrich „Aktuelle Fragen zur Besteuerung der Genossenschaften", in der Reihe ‚Wiener Studien des Forschungsinstituts für Genossenschaftswesen', Band 4: ‚Aktuelle Probleme des Genossenschaftswesens', S. 35 ff., herausgegeben von Heinrich Demelius und Ernst Lagler, Göttingen, 1957.

Klein, Friedrich — Paulick, Heinz „Gedanken zur Reform der Besteuerung der eingetragenen Genossenschaften", ZfG 1952, 161 ff.

Klein, Friedrich — Seraphim, H. J. (Gesamtredaktion) „Genossenschaften und ‚Kartellgesetz'-Entwurf", Gutachten des Instituts für Genossenschaftswesen der Universität Münster, Münster, 1953, Sachbearbeiter Ohm, H., Westermann, H. und Paulick, H.
Zitierweise: Gutachten Münster.

Koenigs, Folkmar „Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen", DB 1957, 765.

Krakenberger, Heinz „Handkommentar zum Genossenschaftsgesetz", München, 1932.

Krüger, Herbert „Grundgesetz und Kartellgesetzgebung", Göttingen, 1950.

Krüger, Herbert „Staatsverfassung und Wirtschaftsverfassung", DVBl. 1951, 361 ff.

Kulemann, W. „Die Genossenschaftsbewegung", 1. Band: ‚Geschichtlicher Teil' (Darstellung der Entwicklung in allen Kulturländern sowie der internationalen Beziehungen), Berlin, 1922.

Lang, Johann — Weidmüller, Ludwig „Gesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften", Kleiner Kommentar, 26. Auflage, Berlin 1951 und 27. Auflage, Berlin 1959.
Zitierweise: Komm. z. GenG.

Langen, Eugen „Kommentar zum Kartellgesetz", 3. Auflage, Düsseldorf, 1958.

Lehmann, Heinrich „Gesellschaftsrecht", 2. Auflage, Berlin-Frankfurt, 1959.

Lehmik, Hans „Genossenschaftsarbeit und Wirtschaftsgesinnung", ZfG 1961, 127 ff.

ilienthal, Hans-Erich „Warenrückvergütung bei Einkaufsgenossenschaften", Dissertation, Hamburg, 1955.

Loest, Johannes „Kapitalgrundlage der Genossenschaft", in: ‚Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Referate und Materialien', 1. Band, S. 361 ff., herausgegeben vom Bundesjustizministerium, Bonn, 1958.

Lütge, Friedrich „Deutsche Sozial- und Wirtschaftsgeschichte", 2. Auflage, Berlin-Göttingen-Heidelberg, 1960.

Lukes, Rudolf „Der Kartellvertrag", München-Berlin, 1959.

Lutz, Hans „Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen", NJW 1957, 1297 ff.

Maunz, Theodor — Dürig, Günther „Kommentar zum Grundgesetz", Loseblattsammlung.

Menzel, Bernhard „Gutachten zur Klärung des Begriffs ‚Warenrückvergütung'", Bonn, Oktober 1958 (nicht veröffentlicht).

Menzel, Bernhard „Das Verhältnis der genossenschaftlichen ‚Warenrückvergütung' zu den gebundenen Preisen", DB 1959, 507 ff.

Menzel, Bernhard „Keine Steuerprivilegien der gewerblichen Warengenossenschaften", im ‚Bericht über den Deutschen Genossenschaftstag 1960 in Bad Godesberg', S. 31 ff.

Menzel, Bernhard „Die genossenschaftlichen Grundsätze im Geschäftsverkehr der Handwerkergenossenschaften", im ‚Bericht über den Deutschen Genossenschaftstag 1960 in Bad Godesberg', S. 71 ff.

Menzel, Bernhard „Überschußverteilung in der gewerblichen Einkaufsgenossenschaft", BlfGW 1960, 8 ff., 24 ff.

Menzel, Bernhard „Preisbindung und Jahresrückvergütung im einzelwirtschaftlichen und genossenschaftlichen Großhandel", WuW 1960, 174 ff.

Menzel, Bernhard „Überschußverteilung in der Genossenschaft", bei Westermann-Reinhardt-Paulick-Schubert-Trescher-Menzel, ‚Die genossenschaftliche Rückvergütung', in der Reihe ‚Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster', Band XII, S. 62 ff., herausgegeben von Hans-Jürgen Seraphim, Karlsruhe, 1961.

Menzel-Bieling „Zur Frage der genossenschaftlichen Überschußverteilung", BlfGW 1960, 150.

Meyer, E. H. — Meulenberg, Gottfried „Reichsgesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften", 8. Auflage, Berlin, 1956 und 9. Auflage, München-Berlin, 1961.
Zitierweise: Komm. z. GenG.

Michel, Elmar — Weber, Hans W. — Gries, Gerhard „Kommentar zum Rabattgesetz", 2. Auflage, München-Berlin, 1957.

Müller, Heinz — Henneberg, Hans — Schwartz, Gustav „Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen", Kommentar, Berlin, 1958.
Zitierweise: Komm. z. GWB.

Nawiasky, Hans „Staatstypen der Gegenwart", St. Gallen, 1934.

Nawiasky, Hans Allgemeine Staatslehre", Zürich-Köln, 1958.

Nipperdey, Hans-Carl „Wirtschaftsverfassung und Bundesverfassungsgericht", Kartellrundschau, Heft 2, Köln-Berlin-München, 1960.

Nipperdey, Hans-Carl „Soziale Marktwirtschaft und Grundgesetz", 2. neubearbeitete Auflage der Schrift ‚Wirtschaftsverfassung und Bundesverfassungsgericht', Kartellrundschau, Heft 2, Köln-Berlin-München, 1961.

N. N. „Die Schuhmacher-Association zu Delitzsch als Pioniergenossenschaft für das Rückvergütungsprinzip in Deutschland", Konsumgen. Praxis, 1927, 257 ff.

N. N. „Die erste nachweisbare Anwendung der Rückvergütung in der Schweiz", Schweizer Konsumverein — Organ des Verbandes Schweizer Konsumvereine — 1949, 788.

N. N. „Genossenschaftliche Rückvergütung und vertikale Preisbindung", WRP 1957, 30 ff.

N. N. „Rückvergütung und Genossenschaftsgewinn", Schweizer Konsumverein — Organ des Verbandes Schweizer Konsumvereine — 1958, 351 ff.

Nook, Herbert-Kurt „Das Selbstkostendeckungsprinzip und die Rückvergütung bei den Warengenossenschaften", Dissertation, Münster, 1958 (nicht veröffentlicht).
Zitierweise: Das Selbstkostendeckungsprinzip.

Ohm, Hans „Die Genossenschaft eine Unternehmung?", ZfG 1954, 229 ff.

Ohm, Hans „Die Genossenschaft und ihre Preispolitik", in der Reihe ‚Quellen und Schriften des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster', Band VIII, herausgegeben von Hans-Jürgen Seraphim, Karlsruhe, 1955.

Ohm, Hans „Verselbständigung des Genossenschaftsbetriebes und Transformation unter dem Aspekt der Preispolitik in Einzelhandelsgenossenschaften", in der ‚Festschrift für Paul König 1960', S. 187 ff., Hamburg, 1960.

Orel, Gerhard „Die Nebenleistungspflichten bei der eingetragenen Genossenschaft", in der Reihe ‚Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Genossenschaftswesen an der Universität Erlangen', Heft 1, Göttingen, 1961.

Parisius, Ludolf — Crüger, Hans „Reichsgesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften", Kommentar, 12. Auflage, Berlin-Leipzig, 1932.
Zitierweise: Komm. z. GenG.

Paul, Willy „Warenrückvergütung und Preisbindung", BB 1958, 1229.

Paul, Willy „Warenrückvergütung und vertikale Preisbindung", DB 1959, 1307 ff.

Paulick, Heinz „Gedanken zur Reform des Genossenschaftsgesetzes", in der Reihe ‚Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster', Band II, herausgegeben von Hans-Jürgen Seraphim, Neuwied, 1951.

Paulick, Heinz „Warenrückvergütung, ihr Wesen und ihre steuerliche Behandlung", in der Reihe ‚Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster', Band V, herausgegeben von Hans-Jürgen Seraphim, Neuwied, 1951.
Zitierweise: Warenrückvergütung.

Paulick, Heinz „Warenrückvergütung bei Genossenschaften und Bilanzänderungen", ZfG 1952, 309 ff.

Paulick, Heinz „Die eingetragene Genossenschaft als Beispiel gesetzlicher Typenbeschränkung", Tübingen, 1954.

Paulick, Heinz „Entspricht eine ihrer Höhe nach unterschiedlich bemessene Rückvergütung dem Grundsatz der Gleichbehandlung der Mitglieder und dem § 36 KStDV?", ZfG 1955, 134 ff.

Paulick, Heinz „Das Recht der eingetragenen Genossenschaft" — Ein Lehr- und Handbuch, in der Reihe ‚Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster', Band IX, herausgegeben von Hans-Jürgen Seraphim.
Zitierweise: Lehrbuch.

Paulick, Heinz „Der Begriff der Warengenossenschaften im Sinne des § 52 a Ziff. 3 BewDV", BlfGW 1956, 332 ff.

Paulick, Heinz „Können eingetragene Genossenschaften neben der Warenrückvergütung nach § 36 KStDV (§ 35 KStDV 1955) ihren Mitgliedern auch die im Großhandel und Einzelhandel üblichen Rabatte gewähren?" ZfG 1956, 157 ff.

Paulick, Heinz „Ausgewählte Fragen zur Besteuerung der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften", in der Reihe ‚Wiener Studien des Forschungsinstituts für Genossenschaftswesen', Band 5, herausgegeben von Heinrich Demelius und Ernst Lagler, Göttingen 1959.

Paulick, Heinz „Probleme der Warenrückvergütung bei gewerblichen Genossenschaften", in der ‚Festschrift für Paul König 1960', Hamburg 1960, S. 285 ff.

Paulick, Heinz „Probleme der Warenrückvergütung", bei Westermann-Reinhardt-Paulick-Schubert-Trescher-Menzel, ‚Die genossenschaftliche Rückvergütung', in der Reihe ‚Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster', Band XII, S. 30 ff., herausgegeben von Hans-Jürgen Seraphim, Karlsruhe, 1961.

Pauls, Meinhard „Standort der gewerblichen Genossenschaften in der Wirtschaft", im Bericht über die Jahrestagung 1958 des Zentralverbandes des genossenschaftlichen Groß- und Außenhandels e. V. in Köln, S. 14 ff.

Pauls, Meinhard „Das genossenschaftliche Unternehmen im Marktgeschehen", im Bericht über die Jahrestagung 1959 des Zentralverbandes des genossenschaftlichen Groß- und Außenhandels e. V. in Berlin, S. 14 ff.

Peege, Joachim „Der genossenschaftliche Überschuß" in: ‚Genossenschaftliche Schriftenreihe', Heft 1, herausgegeben von Hans Georg Schlachtschabel, Heidelberg 1955.

Peter, Hans „Gutachten zur Grundfrage eines Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen", Tübingen, 1955.

Piekut, Günter „Zur Abzugsfähigkeit der Warenrückvergütung bei der Feststellung des Einheitswertes des Betriebsvermögens von Genossenschaften", Betrachtungen zum BFH-Urteil vom 16. 8. 1957 — III 242/56 U — BStBl. 1957, S. 339 III —, DStR 1958, 127.

Piekut, Günter „Genossenschaftliche Überschußverteilung und unterschiedliche Bemessung der Warenrückvergütung bei der Körperschaftssteuer", BlfGW 1960, 146.

Pieper, Karl-Henning „Die genossenschaftliche Rückvergütung", Dissertation, Breslau, 1940.

Preußisches Abgeordnetenhaus Anlagen zu den stenographischen Berichten über die Verhandlungen des Hauses der Abgeordneten während der 1. Session der 9. Legislaturperiode, 1866 — 1867. 1. Band, No. 1—76, S. 1—358, Aktenstück No. 25, S. 103, Motive und Wortlaut des Schulze-Delitzsch'schen Gesetzentwurfes.
2. Band, No. 77—173, S. 361—760, Aktenstück No. 86, S. 420 ff.
Gesetzentwurf und Motive der Königlichen Regierung und Aktenstück No. 104, S. 502 — Zusammenstellung der Regierungsvorlage und der Beschlüsse der Kommission vom 5. 12. 1866.

Preußisches Abgeordnetenhaus Bericht der XIV. Kommission vom 10. 9. 1866 zur Vorberathung des von dem Abgeordneten Schulze-Delitzsch und Genossen eingebrachten Gesetzentwurfes betreffend die privatrechtliche Stellung der auf Selbsthülfe beruhenden Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften (Nr. 25 der Drucksachen) — Aktenstück No. 55, S. 241 ff., in den Anlagen zu den stenographischen Berichten über die Verhandlungen des Hauses der Abgeordneten während der 1. Session der 1. Legislaturperiode, 1866—1867, 1. Band, Aktenstück No. 1—76, S. 1—358.
Zitierweise: Bericht der XIV. Kommission vom 10. 9. 1866.

Preußisches Abgeordnetenhaus Stenographische Berichte über die Verhandlungen der durch die Allerhöchste Verordnung vom 28. Juli 1866 einberufenen Häuser des Landtages, Haus der Abgeordneten, 45. Sitzung am 17. Dezember 1866, 2. Band — von der 25. Sitzung am 12. November 1866 bis zur 46. Sitzung am 18. Dezember 1866, von Seite 541 bis 1292 — S. 1201 ff.

Radbruch, Gustav „Rechtsphilosophie", 4. Auflage, Stuttgart, 1950.

Radbruch, Gustav „Einführung in die Rechtswissenschaft", 10. Auflage, Stuttgart, 1961, bearbeitet von Konrad Zweigert.

Raiser, Ludwig „Wirtschaftsverfassung als Rechtsproblem", in der ‚Festschrift für Julius von Gierke', Berlin, 1950, S. 181 ff.

Raiser, Ludwig „Die wirtschaftsverfassungsrechtlichen Fragen der Gestaltung der Unternehmensformen", in: ‚Verhandlungen des 39. Deutschen Juristentages in Stuttgart 1951', S. 57 ff., Tübingen, 1952.

Raiser, Ludwig „Vertragsfunktion und Vertragsfreiheit", Karlsruhe, 1960.

Rasch, Harold „Wettbewerbsbeschränkungen, Kartell- und Monopolrecht", Kommentar zum Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, 2. Auflage, Herne-Berlin, 1958.
Zitierweise: Komm. z. GWB.

Reimann, Günter „Preisbindung und Rabattausschluß", MA 1959, 31 ff.

Reinhardt, Rudolf „Ordnungsprobleme im heutigen Genossenschaftsrecht unter besonderer Berücksichtigung der Großgenossenschaften", ZfG 1955, 30 ff.

Reinhardt, Rudolf „Die Verfassung der Genossenschaft", in: ‚Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Referate und Materialien', 2. Band, S. 57 ff., herausgegeben vom Bundesjustizministerium, Bonn, 1958.

Reinhardt, Rudolf „Rechtsprobleme der gewerblichen Einkaufsgenossenschaft angesichts ihrer Aufgaben in der modernen Wirtschaft", in: Zentralverband des genossenschaftlichen Groß- und Außenhandels e. V., Jahrestagung 1959 in Berlin, S. 8 ff.

Reinhardt, Rudolf „Die gewerblichen Einkaufsgenossenschaften und die Reform des Genossenschaftsgesetzes", in der ‚Festschrift für Paul König 1960', S. 331 ff., Hamburg, 1960.

Reinhardt, Rudolf „Rechtsprobleme der gewerblichen Einkaufsgenossenschaften angesichts ihrer Aufgaben in der modernen Wirtschaft", bei Westermann-Reinhardt-Paulick-Schubert-Trescher-Menzel, ‚Die genossenschaftliche Rückvergütung', in der Reihe ‚Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster', Band XII, S. 25 ff., herausgegeben von Hans-Jürgen Seraphim, Karlsruhe, 1961.

Rieß, Alfons „Die sogenannte Genossensmiete", in: ‚Beiträge zur Erläuterung des Deutschen Rechts', 61. Jahrgang, 1917, 91 ff.

Roquette, Hermann „Mietrecht", 4. Auflage, Tübingen, 1954.

Roquette, Hermann „Der Rechtscharakter des genossenschaftlichen Nutzungsvertrages", ZfG 1959, 180 ff.

Ruhmer, Otto — Schlösser, Robert „Entstehungsgeschichte des deutschen Genossenschaftswesens — Die ersten deutschen Genossenschaften", Band 1 der Genossenschafts- und Sozialbücherei, herausgegeben von Robert Schlösser, Hamburg, 1931.

Ruth, R. „Die Genossenschaft in der Marktordnung", Stuttgart-Berlin, 1938.

Schär, Felix Fritz „Die Preisbindung der zweiten Hand", Winterthur, 1959.

Scheer, Werner „Die Wettbewerbsbeziehungen im Arbeitsbereich der Warengenossenschaften", BlfGW 1959, 185 ff.

Schmalenbach, Eugen „Kostenrechnung und Preispolitik", 7. Auflage, Köln-Opladen, 1956.

Schmidt, Kurt „Die Genossenschaft", Berlin, 1949.

Schmitt, Carl „Verfassungslehre", München-Leipzig, 1928.

Schnorr von Carolsfeld, Ludwig „Bemerkungen zum Genossenschaftsrecht", ZfG 1959, 81 ff.

Schröder, Georg „Kapitalgrundlage der Genossenschaft", in: ‚Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Referate und Materialien', 1. Band, S. 307 ff., herausgegeben vom Bundesjustizministerium, Bonn, 1958.

Schubert, Rolf „Die Warenrückvergütung im Steuerrecht", BB 1959, 225 ff.

Schubert, Rolf „Die steuerliche Problematik der Warenrückvergütung", bei Westermann-Reinhardt-Paulick-Schubert-Trescher-Menzel, ‚Die genossenschaftliche Rückvergütung', in der Reihe ‚Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster', Band XII, S. 39 ff., herausgegeben von Hans-Jürgen Seraphim, Karlsruhe, 1961.

Schüle, Adolf „Verfassung und Wirtschaft", Veröffentlichungen der Industrie- und Handelskammer Mannheim, 1948.

Schultz, Dietrich „Der Rechtsbegriff der Genossenschaft und die Methode seiner richtigen Bestimmung, entwickelt am Problem der Produktivgenossenschaft", Düsseldorf, 1958.

Schulze-Delitzsch, Hermann „Assoziationsbuch für deutsche Handwerker und Arbeiter", Leipzig, 1853.

Schulze-Delitzsch, Hermann „Die arbeitenden Klassen und das Assoziationswesen in Deutschland als Programm zu einem deutschen Kongreß, Leipzig, 1858.

Schulze-Delitzsch, Hermann „Die Entwicklung des Genossenschaftswesens in Deutschland", Auszug aus dem Organ des Allgemeinen Verbandes deutscher Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften „Blätter für Genossenschaftswesen" (früher Innung der Zukunft), Berlin, 1870.
Zitierweise: Auszüge.

Schumacher, Carl „Genossenschaftsrecht — Genossenschaftsgesetz", ZfG 1951, 240 ff.

Schumacher, Carl „Das Problem der Großgenossenschaften in praktischer Sicht", ZfG 1955, 1 ff.

Schumacher, Carl „Die Organe der Genossenschaft unter besonderer Berücksichtigung von Generalversammlung und Vertreterversammlung", in: ‚Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Referate und Materialien', 2. Band, S. 113 ff., herausgegeben vom Bundesjustizministerium, Bonn, 1958.
Zitierweise: Die Organe der Genossenschaft.

Schur, W. „Die Bilanz einer Bäckereinkaufsgenossenschaft", ‚Der Bäcker-Einkauf', 1956, 10 ff.

Seraphim, Hans-Jürgen „Das ökonomische und soziale Wesen der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften (Versuch einer theoretischen Begründung)", in der Reihe ‚Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster', Band I: Vom Wesen der Genossenschaften und ihre steuerliche Behandlung, S. 45 ff., herausgegeben von Hans-Jürgen Seraphim, Neuwied, 1951.

Seraphim, Hans-Jürgen „Genossenschaftswesen und wirtschaftliche Grundgestalt", in der Reihe ‚Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster', Band I: Vom Wesen der Genossenschaften und ihre steuerliche Behandlung, S. 9 ff., herausgegeben von Hans-Jürgen Seraphim, Neuwied, 1951.

Seraphim, Hans-Jürgen „Die genossenschaftliche Gesinnung und das moderne Genossenschaftswesen", in der Reihe ‚Vorträge und Aufsätze des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster', Heft 6, herausgegeben von Hans-Jürgen Seraphim, Karlsruhe, 1956.

Seraphim, Hans-Jürgen „Über einige wirtschaftliche und soziologische Probleme der Großgenossenschaft", in der Reihe ‚Wiener Studien des Forschungsinstituts für Genossenschaftswesen', Band 4: Aktuelle Probleme des Genossenschaftswesens, S. 55 ff., herausgegeben von Heinrich Demelius und Ernst Lagler, Göttingen, 1957.

Seraphim, Hans-Jürgen „Wie muß eine wirklichkeitsnahe Theorie das Wesen der Genossenschaft erfassen?", ZfG 1958, 56 ff.

Seraphim, Hans-Jürgen „Die geistigen Grundlagen der modernen Genossenschaften in ihrer Tagesarbeit", in: ‚Festschrift für Paul König 1960', S. 209 ff., Hamburg, 1960.

Seydel, Helmut „Zur Systematik des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen", NJW 1957, 1300 ff.

Sölter, Arno „Das Gesamtumsatzrabattkartell — Seine wirtschaftliche und kartellrechtliche Beurteilung", Schriftenreihe ‚Der Betrieb', Düsseldorf, 1958.
Zitierweise: Das Gesamtumsatzrabattkartell.

Sölter, Arno „Nachfragemacht und Wettbewerbsordnung", Schriftenreihe ‚Der Betrieb', 2. Auflage, Düsseldorf, 1960.

Spengler, Albrecht „Preisbindung und Barzahlungsrabatt", MA 1954, 3 ff.

Steindorff, Ernst „Zweckmäßigkeit im Wettbewerbsrecht", Band 10 der Schriften des Instituts für ausländisches und internationales Wirtschaftsrecht, Frankfurt (Main), 1959.

Strauss, Walter „Grundlagen und Aufgaben der Aktienrechtsreform", in Heft 5 der ‚Vorträge und Aufsätze des Walter-Euckens-Instituts', Tübingen, 1960.

Strauss, Walter „Aktienrecht und Wirtschaftspolitik", in der ‚Festschrift für Walter Schmidt', S. 3 ff., Berlin, 1959.

Stupka, Johannes „Genossenschaftliche Strukturtypen, dargestellt am Beispiel der Konsumgenossenschaften", in der Reihe ‚Vorträge und Aufsätze des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster', Heft 10, herausgegeben von Hans-Jürgen Seraphim, Karlsruhe, 1961.

Thorwart, F. „Hermann Schulze-Delitzsch's Schriften und Reden", 1. Band, Berlin, 1909.

Totomianz, Vahan — Würgler, A. „Rochdaler Pioniere und ihre Taten", in: Internationales Handwörterbuch des Genossenschaftswesens, Band II, S. 750 ff., Berlin, 1928.

Trescher, Karl „Ausschuß der Warenrückvergütung durch vertikale Preisbindung", BB 1959, 100 ff.

Trescher, Karl „Preisrechtliche und wettbewerbsrechtliche Fragen im Zusammenhang mit der Warenrückvergütung", bei Westermann-Reinhardt-Paulick-Schubert-Trescher-Menzel ‚Die genossenschaftliche Rückvergütung', in der Reihe ‚Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster', Band XII, S. 48 ff., herausgegeben von Hans-Jürgen Seraphim, Karlsruhe, 1961.

Trescher, Karl „Genossenschaftliche Rückvergütung und vertikale Preisbindung", DB 1962, 1682 ff.

Völp, Fromut „Skonti, Rabattmarken und Zugaben bei preisgebundenen Markenartikeln", WRP 1959, 7 ff.

Völp, Fromut „Warenrückvergütung und Preisbindung auf der Großhandelsstufe", WuW 1959, 708 ff.

Webb, Sidney und Beatrice „Die Genossenschaftsbewegung der Konsumenten", Halberstadt, 1924.

Weber, A. „Marktwirtschaft und Sowjetwirtschaft", München, 1951.

Wehrle, Emil „Deutsches Genossenschaftswesen", Hamburg, 1937.

Weippert, Georg „Genossenschaftswesen und soziale Marktwirtschaft", ZfG 1951, 24 ff.

Weippert, Georg „Neugestaltung des gesetzlichen Genossenschaftsbegriffs; Zulässigkeit des ergänzenden Nichtmitgliedergeschäfts", in: ‚Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Referate und Materialien', 1. Band, S. 101 ff., herausge-

geben vom Bundesjustizministerium, Bonn, 1958.
Zitierweise: Neugestaltung des gesetzlichen Genossenschaftsbegriffs.

Weisser, Gerhard „Genossenschaften und Konzentration", in: ‚Die Konzentration in der Wirtschaft', 1. Band: Stand der Konzentration, S. 459 ff., herausgegeben von Helmut Arndt, Berlin, 1960.

Wendt, Herbert „Können Großgenossenschaften noch als echte Genossenschaften angesehen und als solche behandelt werden?", Gutachten des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster, 1956 (nicht veröffentlicht).
Zitierweise: Großgenossenschaften.

Wendt, H. — Stork, H. „Die Genossenschaften des gewerblichen Mittelstandes in der Wettbewerbswirtschaft", in der Reihe ‚Vorträge und Aufsätze des Insituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster', Heft 5, herausgegeben von Hans-Jürgen Seraphim, Karlsruhe, 1954.

Westermann, Harry „Das rechtliche Wesen der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften", in der Reihe ‚Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster', Band I: Vom Wesen der Genossenschaften und ihre steuerliche Behandlung, S. 62 ff., herausgegeben von Hans-Jürgen Seraphim, Neuwied, 1951.

Westermann, Harry „Einkaufszusammenschlüsse und Kartellgesetzentwurf", Karlsruhe, 1956.

Westermann, Harry „Der Einzelne und die Gemeinschaft im Spiegel des Genossenschaftsrechts", in der Reihe ‚Wiener Studien des Forschungsinstituts für Genossenschaftswesen', Band 4: Aktuelle Probleme des Genossenschaftswesens, S. 20 ff., herausgegeben von Heinrich Demelius und Ernst Lagler, Göttingen, 1957.

Westermann, Harry „Neugestaltung des gesetzlichen Genossenschaftsbegriffs; Zuläsigkeit des ergänzenden Nichtmitgliedergeschäfts", in: ‚Zur Reform des Genossenschaftsrechts, Referate und Materialien', 1. Band, S. 77 ff., herausgegeben vom Bundesjustizministerium, Bonn, 1958.
Zitierweise: Neugestaltung des gesetzlichen Genossenschaftsbegriffs.

Westermann, Harry „Die Rechtsnatur der Warenrückvergütung", in: Westermann-Reinhardt-Paulick-Schubert-Trescher-Menzel ‚Die genossenschaftliche Rückvergütung', ‚Quellen und Studien' des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster, Band XII, herausgegeben von Hans-Jürgen Seraphim, S. 1 ff., Karlsruhe, 1961.

Wiethölter, Rudolf „Interessen und Organisation der Aktiengesellschaft im amerikanischen und deutschen Recht", Karlsruhe, 1961.

WiPol-Ausschuß siehe Deutscher Bundestag, Bericht des Wirtschaftspolitischen Ausschusses.

Ziegenfuss, Werner „Die Genossenschaften", in: ‚Lebendige Soziologie', Berlin, 1948.

Zülow, Kurt — Henze, Max — Schubert, Rolf „Die Besteuerung der Genossenschaften", 4. Auflage, Berlin-Frankfurt, 1956.

Zülow, Kurt — Henze, Max — Schubert, Rolf „Die Besteuerung der Genossenschaften", 3. und 4. Auflage, Ergänzungsband, Berlin-Frankfurt, 1956.

Lebenslauf

Am 6. Juli 1934 wurde ich, Claus Schopp, Sohn des Bezirksvorstehers Oskar Schopp und seiner Ehefrau Hedwig geborene Glaser in Stuttgart geboren. Ich bin deutscher Staatsangehöriger.

Von 1941 bis 1945 besuchte ich die Grundschule. 1945 trat ich in die Oberschule für Jungen in Stuttgart-Vaihingen ein. 1946 wechselte ich an das Dillmann-Realgymnasium in Stuttgart über. An dieser Schule wurde mir am 12. Februar 1954 das Reifezeugnis ausgehändigt.

An der Eberhard-Karls-Universität in Tübingen nahm ich im Sommersemester 1954 das Studium der Rechtswissenschaft auf und legte dort am 30. Juni 1959 die Erste juristische Staatsprüfung ab.

Am 1. August 1959 wurde ich als Gerichtsreferendar in den Vorbereitungsdienst des Landes Baden-Württemberg aufgenommen. Vor der Prüfungskommission des Landesjustizprüfungsamtes in Stuttgart bestand ich am 10. Juli 1964 die Zweite juristische Staatsprüfung.